



L'intervista
Stefano Trevisani
«Trevi pronta
per il dopo Mosul»

5



Monopoli
EmilBanca in soccorso
del Banco Emiliano
Si va verso la fusione

9



Divertimento
Ballo abusivo, tasse
e norme anti movida,
la moria delle discoteche

10

CORRIERE IMPRESE

EMILIA-ROMAGNA

UOMINI, AZIENDE, TERRITORI



L'editoriale

I cambiamenti
che le banche
non capiscono

di **Massimiliano Marzo**

È da qualche tempo che concentriamo la nostra attenzione sul sistema bancario regionale che sembra afflitto da un «male oscuro». Da tempo ripetiamo che oggi alcune delle banche emiliano-romagnole pagano molto duramente una serie di inefficienze gestionali e di governance che, potrebbero rivelarsi molto problematici (come il caso CariFe ha dimostrato). Il rapporto sull'economia regionale presentato dalla Banca d'Italia due settimane fa, ha evidenziato che la nostra regione non ha più quella specificità «positiva» rispetto alla media nazionale, se non altro dal punto di vista del quadro di stabilità finanziaria. Se partiamo dal peso dei crediti deteriorati sul totale dei crediti in essere, in Emilia-Romagna questo rapporto arriva al 25,5% (dato relativo a marzo 2016, in leggera crescita rispetto a dicembre 2015), contro un dato nazionale pari al 18,1%. Riguardo alle sofferenze, poi, a livello regionale registriamo un rapporto del 16,7% sul totale dei crediti, contro un dato nazionale del 10,1%. Ma non è finita: aumenta la quota di famiglie vulnerabili, ovvero in ritardo con il pagamento di rate di mutuo e credito al consumo. La quota di crediti problematici è quasi interamente concentrata nel settore delle costruzioni che non cessa di palesare (anche negli ultimi mesi) ulteriori ingressi in sofferenza e problematicità. Dal canto loro, le banche mostrano le conseguenze di questa situazione.

continua a pagina 15

Primo piano



Siccità
Il fiume Po nel Ferrarese in secca
durante l'estate 2012

Al sole del **Tropico** padano

Temperature in aumento, piogge meno frequenti ma più violente, l'Adriatico che si scalda e il cuneo salino del Po che risale: così è già cambiato il clima in regione. L'economia corre ai ripari, cercando la mitigazione del surriscaldamento. L'agricoltura fa i conti con la siccità e a Bologna ricompaiono gli ulivi. Città e sistemi idrici da rifare

L'intervento

«Food is the new Tech»,
un motto che dalla California
deve conquistare la via Emilia

di **Piero Ingrassio**

«La tradizione è un'innovazione che ha avuto successo nel passato». Il professor Matteo Vignoli, dell'Università di Modena e Reggio, ha scelto di concludere con questa frase il proprio intervento al Food Innovation & Design Symposium organizzato dalle Università di Berkeley e Stanford per mettere a confronto alcuni tra i più importanti innovatori in campo agro-alimentare. Ed è proprio nel rapporto tra tradizione e innovazione che emergono interessanti connessioni tra le realtà della Silicon Valley e le imprese leader della Food Valley

emiliano-romagnola. Vignoli, che dirige il Food Innovation Program a Reggio Emilia, ha guidato una missione dove rappresentanti del settore agroalimentare europeo si sono confrontati con realtà emergenti e consolidate della Silicon Valley. A quella missione ha partecipato anche Legacoop Bologna, con l'obiettivo di individuare interlocutori e avviare partnership per il progetto Think4Food, che il movimento cooperativo, con il contributo della Camera di Commercio di Bologna, sta elaborando al fine di creare collaborazioni tra startup, spin-off universitari e imprese leader del settore agro-alimentare.

Il cibo sta entrando con un'intensità sempre maggiore all'interno di quello, che nell'immaginario collettivo contemporaneo, rappresenta il luogo dell'innovazione per eccellenza: la Silicon Valley.

continua a pagina 15



LVX

Professione
UNICI D'EMILIA

**LA RIVIERA CHIC & COOL
SUI COLLI DI BOLOGNA**
Scopri le offerte dell'estate su
www.palazzodivarnigiana.it

PRIMO PIANO

Temperature già salite di 1,8 gradi, con meno piogge, ma più violente. Dramma nel dramma: le isole di calore in città

Quel gran **caldo** dell'Emilia A fine secolo 3 gradi in più

Chi è



Stefano Tibaldi, climatologo, è stato direttore regionale dell'Arpa e coordina un gruppo di studio sui cambiamenti meteorologici

di **Massimo Degli Esposti**

Dicono gli scienziati che l'Emilia-Romagna è nel bel mezzo di un «hot spot». Non c'è da andarne fieri. Gli «hot spot» sono le aree del Globo sulle quali più si stanno concentrando i cambiamenti climatici. Al punto da minacciarne l'economia, dall'agricoltura all'edilizia, dal turismo alle vocazioni manifatturiere. È una mutazione strisciante, i cui effetti, però, già cominciano a sentirsi; ma potrebbero diventare dirompenti verso fine secolo se l'aumento delle temperature, con tutto quel che si porta dietro, proseguirà al ritmo attuale, come teme il mondo scientifico.

I guai seri sono cominciati nel 1980 spiega il climatologo Stefano Tibaldi, già direttore dell'Arpa regionale e ora coordinatore di un gruppo di studio e valutazione sui cambiamenti climatici. Da quella data la temperatura media nel mondo si è alzata di

Il Po

L'afflusso del fiume è diminuito del 20% dal '70 nel periodo gennaio-agosto

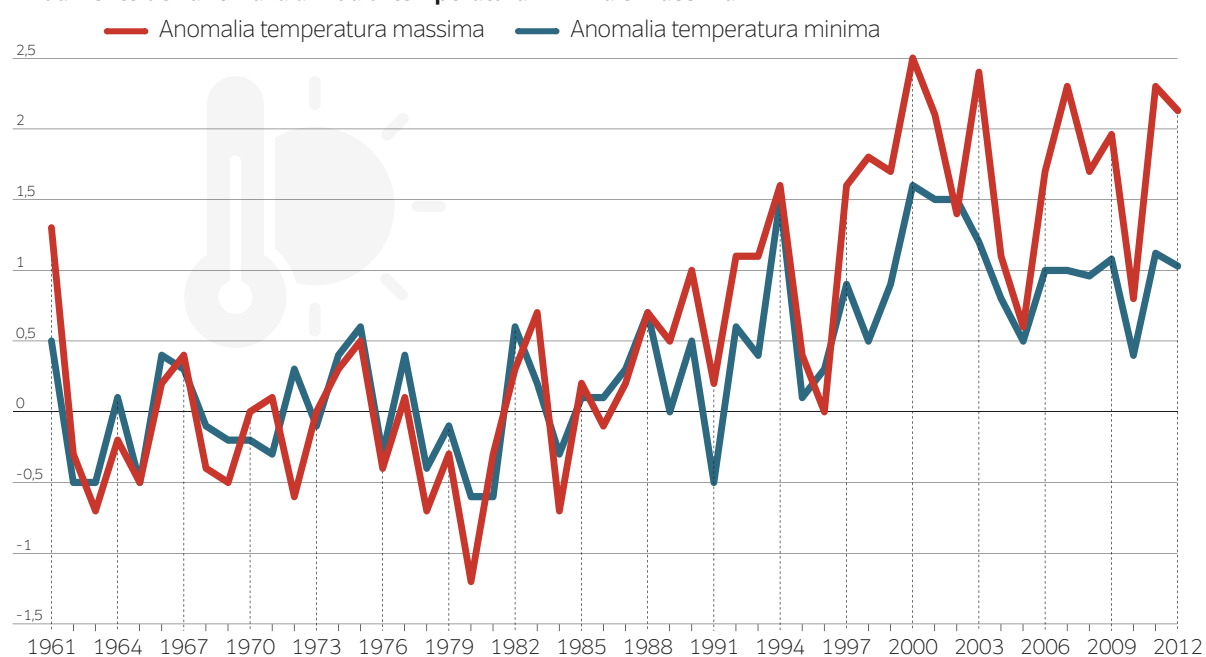
circa 0,8 gradi, in Italia di un grado abbondante, in Emilia-Romagna di 1,8 gradi, con le punte massime di «varianza» in Appennino e nel basso Ferrarese.

Non è un record mondiale, ma quasi. La regola, spiega Tibaldi, è che l'emisfero boreale — il nostro — si sta riscaldando più di quello australe, che il Nord si surriscalda più del centro, i continenti più delle zone marine, le basse altitudini più di quelle elevate, le temperature massime aumentano più delle minime. L'area padana, però, le rispetta solo in parte. Viaggiamo infatti ai livelli dell'Artico che in base alle leggi del «global warming» è la zona a maggior rischio e a fine secolo potrebbe ritrovarsi con i ghiacci solo in inverno. Se queste previsioni si avvereranno, quindi, addio neve in tutta la pianura e solo comparse occasionali sull'Appennino Tosco-Emiliano.

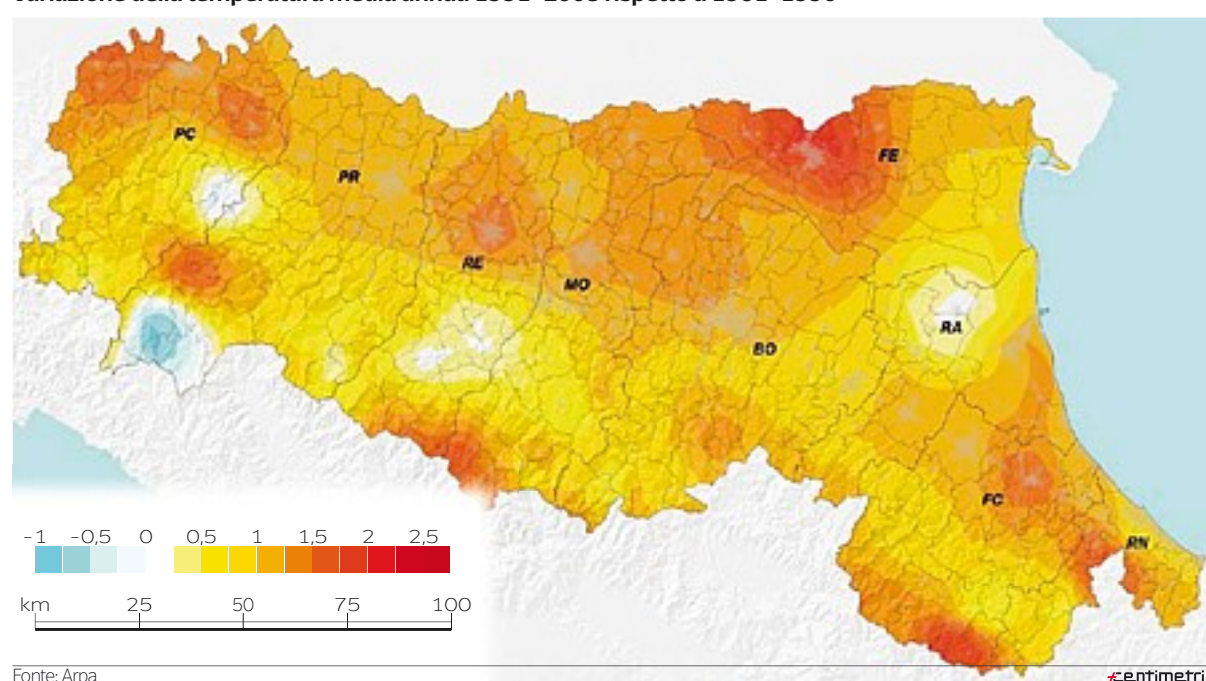
E poi il Po. Cosa ne sarà? Già la sua portata si è quasi dimezzata, frutto anche questo della rivoluzione climatica, in particolare del calo delle precipitazioni, quantomeno di quelle «giuste» per alimentare le falde profon-

Così in regione

Andamento dell'anomalia annua di temperatura minima e massima



Variazione della temperatura media annua 1991-2008 rispetto a 1961-1990



Fonte: Arpa

de. È la «tropicalizzazione»: meno giorni di pioggia, soprattutto in autunno, ma piogge brevi e più intense. Anche questo non promette nulla di buono, perché l'acqua che arriva così fa danni in montagna e in pianura, e scappa via senza impregnare il terreno. In regione la media delle precipitazioni è di 500-600 millimetri l'anno, il 5-10% in meno rispetto agli anni 80. L'afflusso complessivo nel bacino del Po è diminuito del 10% dal '70, ma del 20% nel periodo più delicato, da gennaio ad agosto, quando è invece massimo il fabbisogno irriguo. Il risultato è che

la portata media è diminuita del 20%, del 40% in estate, con un recente record negativo di 180 metri cubi al secondo, da una media di 1.600 e un massimo di 11.000.

E preoccupa anche il riscaldamento dei mari e il loro innalzamento (3 millimetri l'anno a livello globale). Per fortuna, almeno l'Adriatico non si è alzato, altrimenti le aree bonificate del Ferrarese e del Ravennate sarebbero tornate palude. Ma l'acqua salata trova lo stesso il modo di finire là dove non dovrebbe. Risale il Po nei momenti di siccità. Un tempo per 2 o 3 chilometri,

negli anni 70-80 fino a 10 chilometri, nel 2000 è arrivata a 20. In gergo scientifico si chiama «cuneo salino». Rende le sue acque inutilizzabili per l'irrigazione in un'area di 30 mila ettari attorno alla foce. Poi cambiano correnti e moti ondosi in mare, erodendo le spiagge: a Riccione, Misano e Cesenatico ricostruirle costa ogni anno 20 milioni di euro. L'Adriatico e tutto il Mediterraneo non si innalzano, però si scaldano. Almeno 2-3 gradi in più nell'ultimo secolo. La prima conseguenza, dicono gli scienziati, è che aumenta l'evaporazione. Questo, unito al minore

apporto dei grandi fiumi che vi sfociano, potrebbe spiegare come mai non salgano di livello. Resta il fatto che in acque più calde la fauna ittica sta subendo una metamorfosi ed è sempre più frequente la comparsa di specie tropicali. Molti ricorderanno la moria di milioni e milioni di sardine in Adriatico dopo l'inverno particolarmente rigido di tre anni fa. Si scoprì poi che si trattava di una varietà tropicale appena arrivata dal Mar Rosso. Sulla terraferma sta avvenendo qualcosa di simile. La zanzara tigre, originaria del Sud Est asiatico, è approdata in Italia negli anni '90. Nel 2007, a Cervia, fu vettore di una epidemia di chikungunya, malattia tropicale importata da un portatore proveniente dal Kerala, in India.

Dunque il cambiamento climatico ha già avuto effetti sanitari e molti di più potrà averne se il processo continuerà. E le città? «Bologna ha un clima ufficiale stabilito sulla media degli anni dal '60 al '90 — dice Tibaldi —. Ma quello non è più il nostro

Mari

L'Adriatico si è scaldato di 2-3 gradi e così sono arrivate specie tropicali prima sconosciute

clima perché dal '95 al 2005 la temperatura media è salita di 2 gradi tondi». Il paradosso è che a causarne l'impennata sarebbe proprio la scomparsa dello smog dopo l'adozione delle marmitte catalitiche e della benzina verde. Riflettendo i raggi solari lo smog, cioè il biossido di zolfo, funzionava un po' come antidoto all'anidride carbonica che causa l'effetto serra, anch'essa prodotta dalla combustione di idrocarburi. In più, d'estate, c'è l'effetto «isola di calore», che vale 3-4 gradi di temperatura notturna e 1 grado di temperatura diurna in più nei centri urbani rispetto alla campagna; per metà deriva dagli scarichi dei condizionatori, per metà dai nuovi materiali edili e dall'asfalto che assorbono e trattengono l'irraggiamento solare. «Andando avanti così — dice Tibaldi — la prospettiva a 100 anni per l'Emilia-Romagna è di un ulteriore riscaldamento di 3-4 gradi. Allora avremmo veramente un problema. Siccità e temperature renderebbero il nostro territorio qualcosa di completamente diverso, con un'altra economia».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Carenza d'acqua e stagioni **anticipate**, nei campi è allarme

La Regione stanza fondi e gli agricoltori sperimentano nuove coltivazioni

Chi sono



Monica Guizzardi, direttore Ufficio Tecnico della cooperativa romagnola Apo Conerpo

I cambiamenti climatici costano caro all'agricoltura perché fanno aumentare la richiesta di acqua nei campi, ma la disponibilità è minore e la scarsità idrica può spingere fuori mercato colture come il kiwi. Poi c'è lo sfasamento temporale di fioritura e maturazione di alcune specie, come la vite, con importanti ricadute, in negativo, sulla qualità del prodotto, mentre i castagni hanno necessità di altitudini maggiori per crescere al meglio. Senza dimenticare l'aumento di piogge intense, grandinate e trombe d'aria che ormai rendono obbligatorio attrezzare il campo come un bunker.

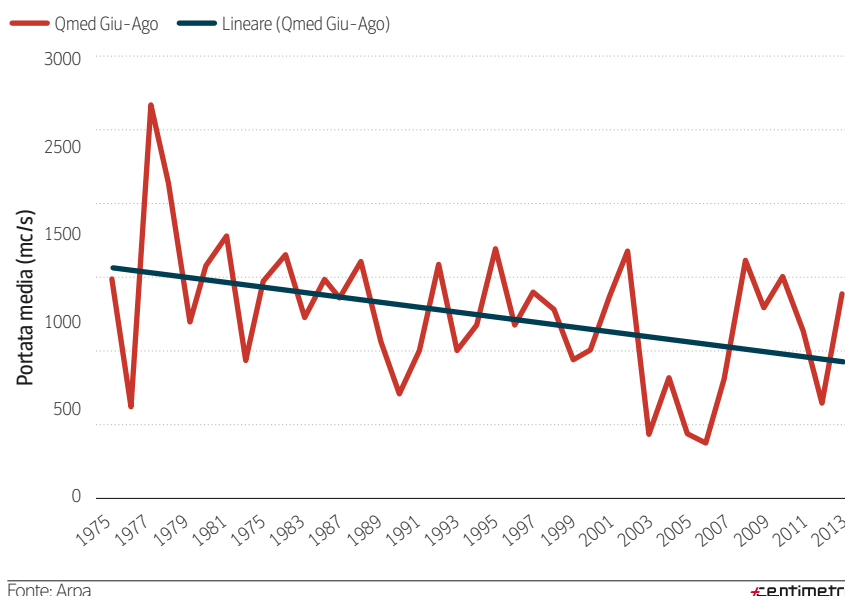
Sono le conseguenze del cambiamento climatico che stanno interessando l'Emilia-Romagna dove si cerca di limitare il danno con nuove varietà resistenti alle mutate condizioni meteo, l'introduzione di nuove tecniche di coltivazione, la scelta di una irrigazione più razionale. Le istituzioni si muovono mettendo a disposizione fondi, il 40% delle risorse del PSR (1 miliardo e 190 milioni di euro) è dedicato alle misure agroclima-ambientali, e la Regione ha coordinato il Progetto Life Climate changeER per individuare strategie di contenimento.

Sono lontani nel tempo gli scenari apocalittici, ma si toccano già con mano alcuni effetti del surriscaldamento. «Riscontriamo carenze nella disponibilità di acqua, i problemi sono soprattutto per il futuro mentre ora si fronteggiano con misure di adattamento per avere un'agricoltura resiliente grazie a soluzioni genetiche e agli interventi pratici sul campo — spiega Lucio Botarelli dell'area Agrometeorologia, Territorio e Clima dell'Arpa regionale — stanno aumentando le superficie irrigue che prima non erano irrigate, per esempio per la vite dove si osserva una maturazione sempre più anticipata e quindi gradi zuccherini più alti e problemi nello sviluppo delle parti aromatiche». Per la scarsità di acqua si cerca di andare verso varietà più resistenti e adeguate ai cambiamenti.

Il fenomeno è complesso e le soluzioni non standardizzate perché varia «da zona a zona, secondo le dimensioni aziendali e numerosi altri fattori», conclude Botarelli. Con il Progetto Life Climate changeER si è fatta ricerca sul campo e si sono individuate delle buone pratiche — si vuole diminuire di 0,2 milioni di tonnellate di anidride carbonica

Portate medie del Po a Pontelagoscuro

Giugno-agosto 1975-2013 - Riduzione media del 39%



equivalente le emissioni di origine agricola per le colture destinate all'industria alimentare — che hanno visto la partecipazione dei maggiori consorzi di produttori (Apo Conerpo, Cso Italy), centri di ricerca (Crpa, Crpv) e di industrie come Barilla, Granarolo, Inalca, Parmareggio. Si sono sperimentate pratiche ecosostenibili nei campi, negli stabilimenti e nella logistica con la misurazione dei risultati, anche in piccole aziende agricole come la Pastorelli di Campogalliano a Modena: «Oltre all'utilizzo di carri elettrici al posto dei trattori diesel, nel nostro pereto abbiamo sperimentato la fertirrigazione a goccia dove all'acqua si aggiungono le sostanze necessarie al terreno e alla pianta — spiega la titolare Franca Pastorelli — in questo modo abbiamo ridotto gli sprechi, risparmiato lavoro e la qualità del prodotto è migliore come confermano le analisi nei centri di conferimento, dove si

viene premiati con qualche centesimo in più al chilo. I costi di questo sistema sono più elevati, ma con il tempo li ammortizzeremo».

La sfida è la sostenibilità economica: «Nella ricerca si sono messi a confronto periti con l'irrigazione tradizionale soprachiuma con quelli a goccia — spiega Monica Guizzardi dell'associazione di produttori ortofrutticoli Apo Conerpo — e si è riscontrata una sostenibilità economica migliore». Il risultato è diverso per i cereali dove non è facile far quadrare i conti tra economia ed ecologia. Mitigare gli effetti del gas serra e difendere le colture può essere anche un'opportunità che permette di razionalizzare i costi e risparmiare, ma per alcune aziende le spese possono superare le entrate e causare la fuoriuscita dal mercato. Fallimento economico per surriscaldamento climatico.

Gian Basilio Nieddu
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il caso

Tornano gli ulivi come ai tempi degli etruschi

«Non ci sono più gli inverni rigidi di una volta, le temperature sono più miti e l'olivo cresce bene». Parole di Michelangelo Ranuzzi de' Bianchi, titolare dell'azienda agricola biologica Ca' Scarani che si estende sul Colle dell'Osservanza, a 5 minuti dal centro di Bologna e a due chilometri da piazza Maggiore. «Fino a vent'anni fa era un terreno incolto, poi nel 2004 abbiamo deciso di piantare l'olivo per le mutate condizioni climatiche che agevolano la coltivazione, poi gli ulivi sono molto belli, una scelta estetica, e difendono dal rischio idrogeologico».

Una testimonianza del ritorno di questa coltura simbolo del Mediterraneo nelle terre emiliane che risale a oltre due millenni fa, ma dismessa e abbandonata nei secoli scorsi. «La sua presenza in Emilia è confermata da reperti archeologici, da esemplari plurisecolari e da toponimi come Olive-to in territorio di Zola Predosa», snocciola informazioni storiche Ranuzzi, che ha recuperato questa coltura grazie ai cambiamenti climatici.



Culture Olivi sui colli di Bologna

«Il futuro? L' economia della **mitigazione**»

Franz (Unife): «Centri urbani e opere idriche tutte da rifare su modello dei Paesi tropicali»

Le «bombe d'acqua» sono uno degli «omaggi» del «climate change». Assieme a estati così torride da aver rovesciato i picchi dei consumi elettrici, che un tempo erano in inverno, oggi in luglio e agosto quando i condizionatori viaggiano a tutta velocità.

Nasce così una nuova economia, quella della «mitigazione» dei fenomeni climatici. Viaggia di pari passo con la green economy che cerca di invertire la tendenza al riscaldamento globale. Se va bene, ci vorrà un secolo. Intanto però bisognerà anche adattarsi a vivere in un' Emilia-Romagna «tropicale». Cambierà l'agricoltura, ma finirà anche il turismo invernale in Appennino, la sanità dovrà occuparsi di nuovi agenti patogeni, proseguirà il boom di tutto quanto aiuta a combattere la calura, i pescatori troveranno prede diverse (le vongole, per esempio, si sono già rimpicciolite). Ma il grosso della nuova economia, anche in termini di investimenti e business, riguarderà

due settori: gestione idrica e ridisegno urbano.

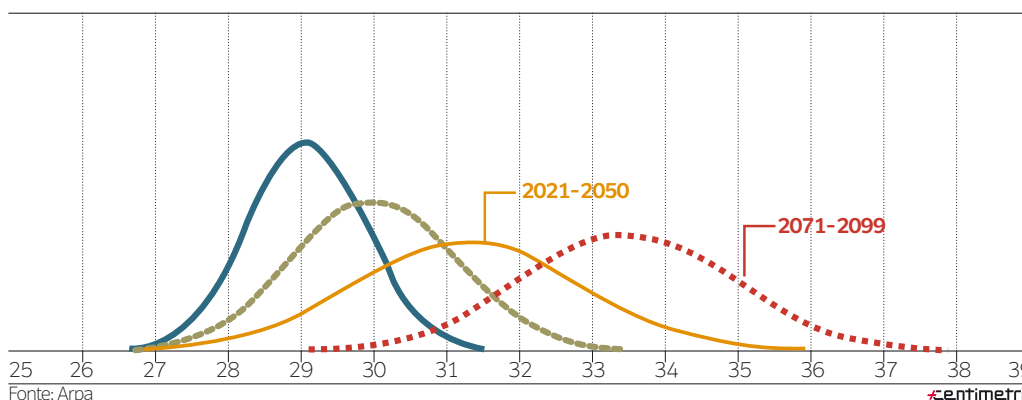
Secondo Gianfranco Franz, docente di politica urbanistica e ambientale presso il dipartimento di Economia dell'Università di Ferrara «non c'è tantissimo da inventare: basta osservare come nei secoli si sono evolute le campagne e le città nei Paesi caldi». Porta l'esempio dei marciapiedi, che ai Tropici sono alti almeno 30 centimetri per evitare che si allaghino quando le strade diventano torrenti durante i violenti acquazzoni. «Andranno rifatti tombini, fognature, sottopassi — aggiunge — tutti pensati per un regime di piogge che oggi è stravolto. Ferrara un tempo si allagava una volta ogni quattro o cinque anni, oggi anche quindici volte l'anno». Nelle campagne le «bombe d'acqua» fanno danni due volte: distruggono i raccolti con improvvisi allagamenti, ma nel contempo rovesciano sul territorio preziose risorse idriche con modalità che le rendono inutilizzabili.

«Le casse di colmata non

Scenari climatici a Bologna

Temperatura massima estate (giugno-agosto)

1961-1990 1980-2009 2021-2050 2071-2099



reggono più — dice Franz — Perciò si ragiona su un diverso sistema di contrasto, che richiama la strategia degli Estensi o degli egizi sul Nilo: individuare ambienti agricoli che possano essere allagati, sfruttando poi l'effetto fertilizzante del limo». L'incubo delle città si chiama invece «isola di calore». Questo innesca un cir-

colo vizioso, dove il contrasto a base di condizionatori non fa che aggiungere alla calura dell'ambiente esterno altra calura, come il traffico. «Dobbiamo ricostruire le città — taglia corto Franz — Partendo da materiali e colori che assorbono meno calore, strade più larghe e alberate che contrastino gli effetti riflettenti dell'irraggiamento solare, edifici diversamente orientati, controllo del traffico, illuminazione a basso consumo, riduzione della superficie impermeabilizzata dalle costruzioni. È una sfida di innovazione che chiama in causa politica, finanza e sistema delle imprese».

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«L'estate di due anni fa è stata umida e piovosa e non ha aiutato, ma le temperature tendenzialmente sono in rialzo e questo permette la coltura dell'olivo. La nostra è una piccola produzione perché le piante sono ancora giovani, ma produciamo un olio extra vergine biologico certificato dalla Regione che vendiamo a privati, ristoranti, in un punto vendita al Mercato delle Erbe di Bologna e con Campagna Amica di Coldiretti».

In Regione la coltura è affermata in Romagna dove, secondo i dati dell'associazione dei produttori A.R.P.O., si concentra la gran parte della produzione — il 56% in provincia di Rimini, il 30% in provincia di Forlì-Cesena, il 13% in provincia di Ravenna — con la presenza di due Denominazioni di Origine Protetta: Brisighella e Colline di Romagna. In Emilia l'olivo è in fase di rilancio grazie ad un lavoro di ricerca iniziato già nel 1997 dall'Università di Parma, e secondo i ricercatori il mutamento del clima, con l'innalzamento delle temperature medie, permetterà di far decollare questa coltura grazie ad una superficie vocata che se coltivata può garantire la nascita di un vero e proprio settore economico con strutture di commercializzazione e trasformazione.

G. B. N.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Nell'anno del 25°, Coopservice continua a crescere

Coopservice, 25 anni di lavoro e di crescita è il titolo del libro, curato dal professor Massimiliano Panarari, voluto da Coopservice per i 25 anni della nascita della cooperativa.

Un libro che non ha lo scopo di celebrare la storia della cooperativa ma di ricordare e rafforzare i valori che hanno portato alla fondazione di Coopservice e che ne hanno sostenuto la crescita.

“Venticinque anni sono un periodo importante nella storia di un'impresa. Oggi possiamo dire che la sfida lanciata nel '91, quella di mettere insieme due diversità, è vinta – dichiara Roberto Olivi, presidente di Coopservice –. Abbiamo saputo confrontarci non solo con il mercato ma anche con obiettivi e valori propri delle cooperative. Coopservice, che da Reggio Emilia è diventata un player nazionale, ha dimostrato che gestione democratica ed efficienza non sono affatto in antitesi, che rispetto delle regole e capacità di competere sono un tutt'uno. La nostra crescita si è fondata sull'intreccio



dei valori dell'impresa e della cooperazione. La centralità del socio in Coopservice è stata la leva che ci ha consentito di crescere, cambiare e innovare – conclude Olivi –. Centralità del socio per noi non è una dichiarazione di principio, ma una pratica che incide sulle scelte. Non è un caso se il ruolo dei soci è stato determinante quando si è trattato di rinnovare la governance della cooperativa”.

La presentazione del libro, avvenuta il 6 giugno scorso alla presenza del Ministro del

Coopservice, 25 anni di lavoro e di crescita



A cura di Massimiliano Panarari

Lavoro Giuliano Poletti, del sindaco di Reggio Emilia Luca Vecchi e del presidente di Legacoop Servizi Fabrizio Bolzoni, è inserita nel programma di eventi per il 25° della fondazione che ha avuto il suo momento più importante sabato 25 giugno al teatro “Romolo Valli” di Reggio Emilia con l'Assemblea Generale dei Delegati che ha approvato il bilancio 2015.

Un anno, il 2015, che si è chiuso positivamente per Coopservice con i ricavi che si attestano a 439 milioni di €, un

utile superiore ai 2,2 milioni di € ed una crescita significativa del numero degli occupati (+5,5% sul 2014) che raggiunge le 13.279 unità, di cui 5.374 soci lavoratori.

“Tutte le linee di servizi hanno contribuito a questi importanti risultati – afferma Emil Anceschi, Direttore Generale di Coopservice –. Le linee “storiche” delle Pulizie e della Vigilanza hanno rafforzato e consolidato le loro posizioni nei rispettivi mercati, mentre le linee più giovani, come la Logistica, l'Ecologia e l'Energy & Facility Management hanno mostrato grande vitalità e dinamismo e aperto nuove prospettive e opportunità di crescita”.

Crescono tutte le società del Gruppo. Il bilancio consolidato registra un fatturato di 754 milioni di € e 18.441 occupati, grazie agli ottimi risultati delle controllate Servizi Italia e Archimede, ma anche di Gesta, acquisita alla fine del 2014 e riportata nelle condizioni di competere sul mercato dell'energy & facility management.

www.coopservice.it

ANTIFURTO FAI DA TE?

La sicurezza non è un gioco

Proteggi la tua casa con l'antifurto **SICUROSUBITO** e la vigilanza **COOPSERVICE** a partire da **39€*** al mese



*per 36 mesi + 499,00 € di contributo di attivazione una tantum + IVA



Scopri di più su www.sicuros subito.it o chiama:



L'INTERVISTA

Stefano Trevisani

L'ad di Trevi group guarda già ai lavori successivi di schermatura della diga irachena e accelera sulle macchine guidate da remoto



«Pronti per il dopo Mosul»

Chi è

Stefano Trevisani, 53 anni, primogenito del fondatore Davide, ingegnere civile, è amministratore delegato del gruppo Trevi

di **Andrea Rinaldi**

Ingegnere Trevisani, partiamo dalla diga di Mosul, di cui si è ampiamente scritto. Quali sono le ultime novità?

«Sono anni che seguiamo la situazione della diga, il Ministero iracheno delle risorse idriche aveva indetto una gara internazionale già nel 2009-10. L'accelerazione c'è stata a fine 2015, con questo nuovo bando per un'operazione d'urgenza di messa in sicurezza. Abbiamo trovato una convergenza e si è arrivati a chiudere il contratto con il supporto dell'esercito italiano e della coalizione, gli unici a poter fornire una adeguata cornice di sicurezza in quell'area. Abbiamo inviato i primi tecnici, ci sarà una forte attività preparatoria che si concluderà a fine estate per creare l'insediamento, poi 12 mesi di attività 24 ore su 24 che coinvolgerà 500 persone per intervenire sulle fondamenta.

L'altra operazione di manutenzione riguarderà i tunnel di scarico, che sono le valvole di sicurezza del bacino: uno infatti è bloccato. La commessa vale 280 milioni di euro. Gran parte degli interventi verrà fatta in una galleria lunga 3,5 chilometri, a circa 120 metri dalla cresta della diga, dove si opererà con tecnologie di perforazione per intercettare le fessure e tamponarle con adeguate tecnologie. A Mosul replicheremo l'esperienza guadagnata in tanti anni di lavoro con il genio militare Usa, nostro cliente dal 2001».

A ottobre 2017 la fine dei lavori, giusto?

«Sì, ma la diga avrà un soluzione permanente solo con la costruzione di una sorta di schermo protettivo, dipenderà dalle autorità irachene. Era il progetto del bando iniziale del 2009, finora mai aggiudicato. Abbiamo investito tanto in questo progetto, progettando attrezzature che non esistevano sul mercato. E oggi, con l'esperienza fatta in più di 180 interventi, ci sentiamo pronti anche per lo schermo, che potrebbe essere realizzato in 5-6 anni».

Cosa c'è oltre a questa commessa per il gruppo Trevi?

«Operiamo nella nicchia dell'ingegneria delle fondazioni. Opere speciali per grandi infrastrutture come metropolitane, porti, ponti... Per cui vediamo lo sviluppo del gruppo in quest'ambito e riguarderà soprattutto Trevi spa e Soilmec, una fornendo servizi e l'altra attrezzature: si tratta di un campo strategico, sono richieste sempre più

opere sotterranee nei Paesi emergenti e anche da noi per facilitare i movimenti nelle città e migliorare la qualità di vita delle persone. Poi c'è la parte legata all'immobiliare internazionale che riguarda edifici e torri di grande altezza. Un trend in crescita e noi realizzeremo, ad esempio, una torre di un centinaio di metri a Dubai e quella più alta dell'intero skyline di Boston. Abbiamo un centinaio di progetti in 20 stati come divisione Trevi».

È un momento difficile per i settori in cui operate. Quali saranno i prossimi trend?

«Quello delle costruzioni è in crescita. Quello dell'energia vive una congiuntura sfavorevole per cui assistiamo a un calo nell'Oil & Gas sia per la Drillmec che per la Petreven».

Nell'ultima trimestrale ha affermato: «Continua la ristrutturazione del nostro settore Oil & Gas per far fronte all'attuale scenario di mercato». In che modo?

«Facendo attenzione ai costi e a dimensionare le strutture ai mercati, salvaguardando le professionalità e soprattutto tenendo d'occhio tutte le



Vediamo lo sviluppo del gruppo nelle infrastrutture e nei trasporti: si tratta di un campo strategico, sono richieste sempre più opere sotterranee nei Paesi emergenti e anche da noi per facilitare i movimenti nelle città

opportunità che si sviluppano nel mondo. La società si muove anche per ampliare quello che fino a oggi era un'attività minore, ma che nei prossimi anni coprirà un ruolo importante, la manutenzione: chi ha flotte di attrezzature ha bisogno di riqualificarle. Drillmec poi si è mossa per sviluppare al meglio l'efficienza della perforazione. Tutto questo pensando che la congiuntura del petrolio arriverà alla fine: siamo intorno ai 50 dollari al barile e il mondo degli operatori considerai i 55-60 dollari come buon livello di prezzo per investire».

Negli ultimi tempi la Borsa non ha premiato il Gruppo Trevi. Cosa è successo secondo lei?

«Verso la fine del 2014, la Società ha fatto un aumento di capitale importante per rafforzare il

gruppo in un'ottica di espansione, ma questo ha coinciso con situazioni esterne che ci hanno penalizzato: l'embargo russo e l'inizio del calo del prezzo del petrolio. Inoltre, come è noto, poi, nel corso del 2015 abbiamo avuto una commessa andata male in Centroamerica: ha creato perdite di bilancio e ha contribuito al deprezzamento delle azioni. Va però detto che altre società del settore petrolifero hanno registrato andamenti negativi, anche peggiori del nostro, pur non avendo avuto né aumenti di capitale né commesse in perdita.

La nostra scelta di business diversificata, che si poggia su Oil & Gas e costruzioni speciali, alla fine sembra essere più bilanciata. Questo non toglie che lavoriamo per creare valore e portare il titolo a valori più congrui. Oggi siamo quotati a meno della metà del patrimonio netto: non ha senso. Siamo un gruppo solido con una forte struttura patrimoniale e in due settori che nel medio lungo termine sono strategici. Siamo fiduciosi di ritornare a trend soddisfacenti».

Con altri big locali fate parte del consorzio Romagna iniziative. Come sta andando l'esperienza?

«Le imprese investono risorse private anche per sviluppare l'economia di un territorio e favorire il benessere. Il legame con il territorio è quindi duplice e va incentivato. Noi lo replichiamo anche all'estero con il programma "social value", mirato a supportare progetti di particolare valore sociale: orfanotrofi, scuole, realizzazione di pozzi d'acqua».

Con Google invece avete iniziato una collaborazione sulla comunicazione digitale. Ci dobbiamo aspettare anche sinergie più tecnologiche?

«Direi di no. Però, a proposito di auto che si guidano da sole, posso dirle che abbiamo sviluppato attrezzature di perforazione controllate da remoto e mezzi che lavorano in automatico senza personale: in Australia già succede e sono controllate e gestite da Boston. Tutto questo, rendendo efficienti e più sicuri i processi di perforazione, è il futuro. Ovviamente non si tratta di eliminare il personale, ma di spingere la tecnologia a un livello tale da migliorare il contesto in cui si lavora. Come succede nel nuovo stabilimento completamente autosufficiente grazie a pannelli fotovoltaici e geotermia».

Per questo avete partecipato a Horizon 2020?

«Sì, per avere una visione che vada al di là delle semplici problematiche di oggi».

La storia

L'azienda

Il colosso cesenate, leader globale nell'ingegneria del sottosuolo

Più di 40 sedi, 7.867 dipendenti e una presenza in oltre 80 Paesi. Il Gruppo Trevi è una multinazionale romagnola leader mondiale nell'ingegneria del sottosuolo. Il successo del Gruppo si basa sull'integrazione e l'interscambio continuo tra le diverse divisioni: Trevi, che realizza opere di fondazioni speciali e consolidamenti di terreni per grandi interventi infrastrutturali (metropolitane, dighe, porti e banchine, ponti, linee ferroviarie e autostradali, edifici industriali e civili), mette insicurezza siti inquinati, costruisce e gestisce parcheggi interrati e automatizzati; Soilmec, che progetta, produce e commercializza macchinari, impianti e servizi per l'ingegneria del sottosuolo, Petreven attiva nei servizi di perforazione petrolifera e Drillmec che produce e sviluppa gli impianti convenzionali e automatizzati per le perforazioni (petrolio, gas, acqua) on shore e off-shore. A fondarla nel lontano 1957 è Davide Trevisani, con la "Impresa Palificazioni Trevisani Geom. Davide". Nel 1962 Gian Luigi, fratello minore di Davide, entra nell'Impresa e dai primi anni '70 in poi, porterà ad affermare lo sviluppo dell'azienda nei mercati internazionali. Solo pochi anni dopo Davide e Gian Luigi costituiscono la Soilmec. E nel '79 che l'ultimo dei fratelli, Cesare Trevisani, entra nel gruppo di famiglia. Gli anni '80 fanno conoscere il gruppo Trevi in Giappone (Hasaki Tunnel & Bridge), Cina (Diga di Ertan), Egitto (nuova Biblioteca Alessandrina), Argentina, Usa (Diga Walter F. George, Big Dig a Boston) e poi ancora in Italia, con i lavori di consolidamento della Torre di Pisa e il recupero della Costa Concordia. Nel 1999 la l'holding di Gruppo, la Trevi-Finanziaria Industriale SpA si quota alla Borsa di Milano e nello stesso anno nasce Petreven S.A., che comincia a operare in Venezuela. Nel 2004 infine nasce Drillmec S.p.A. Dieci anni dopo l'ingresso del Fondo Strategico Italiano con una quota di minoranza nel capitale sociale di Trevi Finanziaria Industriale Spa.

A guidare l'azienda nelle vesti di amministratore delegato è Stefano Trevisani, primogenito del fondatore Davide, che oggi ricopre il ruolo di presidente; vicepresidente esecutivo è Gianluigi Trevisani, mentre Cesare Trevisani è vicepresidente. Nel consiglio di amministrazione siede anche Simone Trevisani, fratello di Stefano.

Il bilancio consolidato 2015 si è chiuso con oltre 1,3 miliardi di ricavi (+7,3% rispetto ai 1.250,7 milioni del 2014). Il margine operativo lordo è pari a 8,9 milioni: nell'esercizio precedente era stato di 126,4 milioni di euro.

A. Rin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SCENARI

Tributo Antitrust: la **piastrella** ha la testa dura e trascina «Cresci Italia» in Corte costituzionale

Esenzioni eccessive e i grandi pagano meno
Violate uguaglianza e capacità contributiva

La piastrella ha la testa dura. Il sistema di finanziamento dell'Antitrust, in vigore dal 2013 per le società di capitale con fatturato superiore ai 50 milioni di euro, è ingiusto e quindi — forse — incostituzionale. Tutti lo pensano, ma le imprese del distretto, con la regia di Confindustria Ceramica, lo sostengono davanti alle commissioni tributarie di Roma, assistite dal costituzionalista Massimo Luciani e dallo studio Coccia De Angelis Pardo. Ora hanno trovato ascolto e la questione arriva a Palazzo della Consulta, ricco di affreschi, stucchi e carte da parati, ma privo di ceramiche ornamentali e di arredamento.

I quindici giudici apprezzeranno anche le piastrelle, su un piano squisitamente giuridico: è legittimo il tributo istituito dal governo Monti per finanziare l'Autorità garante della concorrenza e del mercato? Per la sentenza passerà almeno un anno. Fra pochi giorni invece, in luglio, le imprese paghe-



Borelli
Il balzello è iniquo e non distingue tra settori produttivi. Nella ceramica siamo molto competitivi ma non abbiamo nulla a che fare con i monopoli

ranno per la quarta volta il tributo. Il decreto-legge «Cresci Italia» doveva favorire le liberalizzazioni e promuovere l'internazionalizzazione. Ma, per tagliare 60 milioni di euro nel bilancio pubblico, il governo inserì in un maxi emendamento la nuova tassa, oltretutto eccessiva perché il gettito superò i 90 milioni di euro, più di quanto costò la Dg Concorrenza della Commissione europea. Se n'è accorta la stessa Authority, che dal 2014 ha ridotto di un quarto, allo 0,06 per mille, l'aliquota iniziale dello 0,08, con un massimo di 400.000 euro ridotto a 300.000.

Il difetto è evidente: in un sistema tributario vincolato per Costituzione ai criteri di capacità contributiva e (in via di principio) di progressività, esiste una fascia di esenzione molto ampia; poi subentra il criterio proporzionale (da 50 milioni di imponibile a 3.000 euro di tributo); infine la tassazione diventa regressiva, e sopra i 5 miliardi di fatturato il contributo è fisso: Exor, Eni,



Enel, Finmeccanica, Esselunga, grandi banche, con un rapporto tra loro da 1 a 25, pagano tutte 300.000 euro.

L'avvocato Gianluca Fera, con il collega Stefano De Angelis, ha presentato 21 ricorsi alla commissione tributaria di Roma per conto di imprese del distretto di Sassuolo e di altre industrie emiliano-romagnole: «Sezioni diverse della commissione tributaria provinciale di Roma non avevano accolto le prime eccezioni di legittimità. Ora la

quinta sezione lo ha fatto, altre spero seguano l'esempio e confidiamo nel giudizio della Corte costituzionale sulla violazione dei principi di uguaglianza (articolo 3 Costituzione) e di capacità contributiva (art. 53). Il tributo esclude i consumatori, beneficiari dell'attività Antitrust; le attività individuali, le società di persone, gran parte delle piccole e medie imprese». Inoltre il parametro del volume di affari, sostiene l'ordinanza di rinvio

Distretto

Un'operaia al lavoro sulle piastrelle appena uscite in una fabbrica di ceramica nel Modenese

alla Consulta, non è un criterio di redditività, perché a parità di fatturato si può essere in perdita o in utile. Lo stesso parametro è utilizzato per il tetto al tributo, a beneficio proprio delle imprese più grandi e più indiziabili di abuso di posizione dominante o di vero e proprio monopolio.

Se anche fosse incostituzionale, il tributo, più che essere cancellato, potrebbe perdere il limite di esenzione e il tetto, e così scontentare le imprese piccole e medie attualmente escluse. Vittorio Borelli, presidente di Confindustria Ceramica, non è preoccupato e guarda lontano: «Per ora siamo soddisfatti di aver trovato ascolto, a due anni dai primi ricorsi. Il tributo è ingiusto non solo per le disuguaglianze e le sperequazioni, ma perché non distingue tra settori produttivi. Nel nostro la concorrenza è massima e agguerrita, in Italia e all'estero: non abbiamo nulla a che fare con i monopoli. Gli imprenditori hanno apprezzato le recenti novità per ridurre il carico fiscale sulle aziende e gli immobili. Ma non si può alleggerire da una parte e poi creare nuovi tributi, com'è avvenuto con la tassa sugli imbullonati, per fortuna ora risolta, e con il tributo all'Antitrust».

Angelo Ciancarella

© RIPRODUZIONE RISERVATA



SINTONIZZATI SULLA GIUSTA OFFERTA, CAMBIA FREQUENZA.



GAMMA FINO A
2.800€
DI EXTRA BONUS

A GIUGNO FIAT PROFESSIONAL TI OFFRE FINO A 2.800€ DI EXTRA BONUS SUI VEICOLI IN PRONTA CONSEGNA.



PROFESSIONISTI COME TE

www.fiatprofessional.it

Sva S.p.A. RAVENNA (RA) - Via Trieste, 227 - Tel. 0544289311 - www.sva-fcagroup.it

Esempio rappresentativo: SCUDO FURGONE 2.0 Multijet 16v 130CV/CHi 100 SX. Esempio Leasing: Valore fornitura € 13.983 (al netto di Iva, messa in strada, IPT e contributo PFIU), Anticipo € 3.495, 60 mesi, 59 canoni mensili di € 134,50 (comprensivi di Marchiatura SvaOn e € 200). Valore Residuo € 4.002,40. Spese gestione pratica € 300 + bolli € 16. Tan 2,93%, Tasso Leasing 3,06%, Km previsti 30.000/anno, costo supero chilometrico 0,056/km. Salvo approvazione FCA BANK. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Documentazione precontrattuale in Concessionaria. Tutti gli importi sono al netto di Iva. Offerta valida fino al 30 giugno sui veicoli in pronta consegna e con qualsiasi usato.

MONOPOLI

Oleobi all'americana Flodraulic

Obiettivo: la **conquista** dell'Europa

Si vuole creare un gruppo da 200 milioni nei sistemi idraulici

Chi è



Massimo Dovesi, 44 anni, ingegnere meccanico, è stato scelto da Flodraulic per guidare la sua campagna di acquisizioni in Europa. Ha lavorato alla Hydrocontrol e alla Turolla

di **Massimo Degli Esposti**

Per lanciare la sua «campagna d'Europa» l'americana Flodraulic ha scelto una testa di ponte bolognese. È un'azienda di Cadriano, periferia del capoluogo, ben nota però agli addetti ai lavori per le dimensioni, la qualità, l'unicità dei suoi prodotti. Si chiama Oleobi, fattura 19 milioni e occupa 59 addetti. Altri 4 milioni, con 12 addetti, vengono dalla controllata Pk, specializzata nei montaggi. Fondata nel 1980 da quattro soci, poi rimasti in due, Almo Lorenzini e Federico Prete, come semplice distributore di pompe e componenti idraulici, si è pian piano trasformata in un «system integrator» che progetta e realizza centrali di comando e controllo su misura per impianti ad alta e altissima potenza, spaziando dalle macchine minerarie a quelle per la perforazione petrolifera, dalle gru marine alle «talpe» per il tunneling, dagli impianti industriali per estrusione di plastica e metalli alla movimentazione dei mega cannoni marini, dalle timonerie per grandi navi e sommergibili alle macchine da demolizione.

Le centrali Oleobi possono raggiungere le dimensioni di un container e costare fino a un milione di euro, per clienti come Oto Melara, Righini, Caterpillar, Trevi. Flodraulic fa sostanzialmente le stesse cose, pur con ben altre dimensioni: 250 milioni di dollari di fatturato e 450 dipendenti fra Stati Uniti e Canada. È cresciuta velocemente negli ultimi anni — fatturava appena 5 milioni di dollari nel '95, esclusivamente nella distribuzione di componenti — sull'onda della corsa allo «shale gas» e allo «shale oil» in Nord America; un business ora in fase di stanca per il crollo dei prezzi petroliferi. Così ha deciso di diversificare area geografica e settori. Oleobi se l'è



Marina Un cannone 75mm della Oto Melara a cui Oleobi fornisce i sistemi di movimentazione idraulica

comprata a fine aprile, dopo quasi un anno di scouting lungo tutta la «hydraulic valley» della via Emilia, un polo di eccellenza mondiale.

«Cercavamo un'azienda da cui partire alla conquista del mercato europeo. Cercavamo il meglio e l'abbiamo trovato», dice il 44enne Massimo Dovesi, l'ingegnere meccanico bolognese scelto da Flodraulic come condottiero per la sua campagna d'Europa. Ha alle spalle dieci anni di lavoro alla Hydrocontrol di Osteria Grande per la quale ha creato e poi diretto la filiale statunitense. Se ne andò nel 2013 quando l'azienda fu rilevata dal colosso reggiano Interpump, approdando alla Turolla, controllata petrolifera della multinazionale danese Danfoss, uno dei quattro colossi che si spartiscono il mercato mondiale dell'oleodinamica. In Flodraulic è arrivato lo scorso novembre con una missione precisa: creare in Europa un gruppo da 150-200 milioni di euro di fatturato, cioè il leader

continentale nell'integrazione dei sistemi idraulici.

«L'acquisizione di Oleobi — spiega — è il primo passo di una strategia che pensiamo di sviluppare nell'arco di 3-5 anni. Prevede una crescita per vie interne, con forti investimenti sul prodotto e sulla capacità produttiva, in particolare per dotare di competenze elettroniche che ci permettano di aggiungere intelligenza alle nostre centrali. Ma le potenzialità del mercato italiano non sono infinite e restando entro i confini Oleobi non può superare una soglia di fatturato che stimiamo in 40-50 milioni di euro. Perciò il secondo pilastro del nostro piano riguarda l'internazionalizzazione, attraverso acquisizioni di azien-

de già presenti sui mercati a più forte sviluppo, a cui trasmettere il nostro know how e le nostre soluzioni tecnologiche». Una, in questo caso in Italia, è sfumata giusto due settimane fa. «Ma abbiamo in corso trattative avanzate per altre due, una in Germania e una in Gran Bretagna che ci auguriamo possano andare in porto entro l'anno o all'inizio dell'anno prossimo. Tutte le acquisizioni saranno realizzate da Oleobi, che diventerà la capofila di un gruppo autonomo controllato dalla casamadre Flodraulic».

Intanto nel quartier generale di Cadriano stanno per entrare altri 7-8 profili professionali che andranno a potenziare marketing, progettazione e organizzazione «perché Oleobi è un'eccellenza riconosciuta nel suo campo — dice Dovesi —, ma è cresciuta con l'ottica di un'azienda artigiana a conduzione familiare. D'ora in poi dovrà strutturarsi come una piccola multinazionale».

Bolognese
Oleobi ha sede a Cadriano, fattura 19 milioni e dà lavoro a 59 persone

Bologna

Ict

Horsa acquisisce tre società tra Italia, Brasile e Regno Unito
Il dg Basso: «Big data, il futuro»
Altre tre emiliane entrano in Elite

Il gruppo bolognese Horsa punta a diventare il futuro big player del mercato Ict in Italia e dopo l'ingresso in Elite ha perfezionato tre acquisizioni nello scenario informatico italiano e internazionale.

Con la milanese Mate srl il system integrator emiliano — 500 dipendenti, 59 milioni di fatturato — mira a rafforzare la sua presenza sulle principali tecnologie disponibili in ambito big data con offerta su Sap, Ibm, Microsoft e Hadoop. L'incorporazione di Pentalab srl, invece, partner Microsoft specializzata su soluzioni Crm (Customer relationship management) con sede in Italia e Brasile: la filiale di Fortaleza sarà l'avamposto di Horsa per tutto il mercato dell'America Latina. Il rafforzamento della presenza su nuovi mercati riguarda anche l'acquisizione dell'unità dedicata alla business intelligence di Bellis-Jones Hill, società informatica con sede a Londra. Grazie a questa operazione, Horsa sarà presente sul mercato inglese con i propri consulenti specializzati sulle soluzioni Qlik. «Dall'Italia al Brasile passando per Londra, crediamo sia ben chiara la nostra volontà di crescere, di diventare un player unico in termini di competenze tecniche e presenza capillare sui



Direttore Nicola Basso della bolognese Horsa

mercati. Puntiamo sui big data perché sappiamo essere il settore strategico per il prossimo futuro, e sulle soluzioni di business intelligence evolute perché senza di queste non si sfruttano davvero le informazioni che l'analisi dei dati offrono», ha detto Nicola Basso, direttore generale di Horsa.

La scorsa settimana hanno debuttato in Elite, il programma dedicato a istruire le pmi che vorranno crescere con la finanza, altre tre emiliano-romagnole. Si tratta della Bucc Automations di Ravenna (635 dipendenti in Italia e 215 all'estero, 100 milioni di euro di fatturato); Ceramiche Rondine di Rubiera ((86 milioni di ricavi e 296 dipendenti) e Valcolatte di Piacenza (76 milioni di fatturato, 11 dipendenti).

A. Rin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Stm Team **investe** 13 milioni con il «super ammortamento del 140%»

Finanziata da Intesa Sanpaolo. Il direttore Severini: «Le aziende ritrovano coraggio, record di impieghi nel 2016»

«**L**e aziende stanno ritrovando il coraggio. Vedono opportunità che ieri non c'erano e ricominciano ad investire». Lo dice un banchiere, Luca Severini direttore regionale Emilia-Romagna, Marche Abruzzo e Molise di Banca Intesa Sanpaolo, scorrendo i dati sui finanziamenti concessi dal suo istituto alle imprese emiliano-romagnole nei primi cinque mesi dell'anno. Sono già 1 miliardo e 100 milioni, contro il miliardo dei primi sei mesi del 2015, anno che si è poi chiuso con il record di 2 miliardi e 165 milioni.

Record che Severini si impegna a migliorare a fine 2016. Il suo ottimismo deriva anche dal successo della nuova formula di finanziamento legata al «bonus 140%», il su-

perammortamento per gli investimenti in beni strumentali previsto dall'ultima legge di Stabilità. Intesa Sanpaolo ha già concluso in Emilia-Romagna 146 operazioni, per un importo complessivo di 27,7 milioni di euro; Severini è convinto che a fine anno l'ammontare potrà superare i 100 milioni. Per le caratteristiche (la possibilità di dedurre una quota di ammortamento pari al 140% dell'investimento effettuato, con un vantaggio fiscale che può superare il 10% dell'esborso nell'arco di un finanziamento a cinque anni) la misura è poi destinata ad innescare un volume di investimento molto superiore.

Valga l'esempio dell'operazione appena conclusa a favore del gruppo bolognese Stm Team, una media azienda metalmeccanica (306 di-



Partner Luca Severini, direttore area Intesa San Paolo (a sinistra) e Tiziano Girotti, presidente di Stm Team

pendenti) specializzata nella produzione di riduttori e motoriduttori. Nell'arco dei prossimi due anni, racconta il presidente di Stm Tiziano Girotti, il gruppo amplierà lo

stabilimento di Lippo di Calderara per un totale di 7.000 metri quadrati, in particolare potenziando e automatizzando il magazzino. L'investimento totale sarà di circa 13

milioni di euro, di cui 1,2 milioni per l'acquisto di nuovi macchinari approfittando del superammortamento che nell'offerta di Intesa Sanpaolo abbina un ulteriore 40% di finanziamento a breve termine come anticipo sui crediti commerciali per supportare il fabbisogno di circolante. Girotti è convinto che sia arrivato il momento di scommettere sulla ripresa, anche se il mercato interno «cresce a ritmo moderato» e il contesto internazionale «desta qualche preoccupazione in più rispetto all'anno scorso». Stm, per esempio, è un importante fornitore di componenti per i macchinari da cantiere dell'industria mineraria russa e «la Russia in questo momento sta attraversando un periodo di grave difficoltà».

Tuttavia Girotti non vuole

rinunciare alle opportunità che si apriranno appena superata l'attuale impasse, e per questo ha deciso di rinnovare tutta la gamma di prodotto puntando in particolare sui riduttori epicicloidali. Al coraggio degli imprenditori deve corrispondere quello di chi li finanzia. «Oggi le condizioni sono molto migliorate — dice Severini —. Da un lato la Bce ci garantisce un'importante liquidità; dall'altro vediamo nettamente diminuire il rischio creditizio con un flusso di nuove sofferenze in decisa diminuzione. Purtroppo abbiamo sulle spalle il fardello del settore immobiliare. Se non riparte quello i crediti incagliati non rientrano e la concessione di nuovi prestiti resta problematica».

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

VETRO AUTO®

RIPARAZIONE • SOSTITUZIONE • OSCURAMENTO

SCONTO
30%
SUL VETRO*

**VETRO ROTTO ?
NO PROBLEM !**

RIPARAZIONE ENTRO 24H

SUCCESSIVE ALL'ACCETTAZIONE DELLA NOSTRA PROPOSTA DI PREVENTIVO

SOSTITUZIONE IN 1ORA

AUTO SOSTITUTIVA GRATIS, OPPURE SERVIZIO DOMICILIO GRATUITO

QUALITÀ 100% ORIGINALE

LAVORIAMO ESCLUSIVAMENTE CON MATERIALI DI PRIMO IMPIANTO

GRATIS CON POLIZZA

QUALSIASI COMPAGNIA ASSICURATIVA, RIMBORSO TOTALE SPESE

PRESSO I NOSTRI CENTRI POTRAI ANCHE EFFETTUARE I SERVIZI DI:

- **OSCURAMENTO VETRI** €150€
- **CAR WRAPPING** €1500€
- **LUCIDATURA FANALI** €60€
- **LUCIDATURA CARROZZERIA** €250€
- **RICARICA ARIA CONDIZIONATA** €40€
- **LAVAGGIO INTERNI AUTO** €70€

In Emilia Romagna puoi trovarci a



Siamo installatori autorizzati **DOMUS FILM** e **WRAP ALL**

www.centrivetroauto.it

Numero Verde

800-50 87 55

*Lo sconto è calcolato sul prezzo del comparativo originale

MONOPOLI

Emilbanca in **soccorso** del Banco Emiliano

Parte il valzer della fusioni delle Bcc emiliane in vista del gruppo unico. Quattro istituti in difficoltà, crescono le sofferenze, cala il margine. Magagni: «Patologici legami con il territorio»

Chi è



● Giulio Magagni, ingegnere civile, è presidente della Federazione delle Banche di Credito Cooperativo dell'Emilia-Romagna

● È anche numero uno di Emilbanca e di Iccrea Holding (Gruppo Bancario Iccrea)

Sarà quasi certamente Emilbanca il cavaliere bianco destinato a salvare il traballante Banco Cooperativo Emiliano, nato dalla fusione tra Banca Reggiana e Bcc di Cavola e Sassuolo. L'istituto, con circa 19.000 soci e 42 sportelli tra Reggio Emilia e Modena, aveva chiuso il 2014 con una perdita di 14 milioni di euro, ripianati con un prestito obbligazionario subordinato di 10 milioni sottoscritto da tutte le Bcc dell'Emilia-Romagna. Anche il 2015 è in rosso per 11 milioni, mettendo a rischio la stabilità dell'istituto, il quale ha sottoscritto l'impegno a realizzare un piano di risanamento inclusivo di una nuova ricapitalizzazione di altri 10 milioni da concludere entro il 2016.

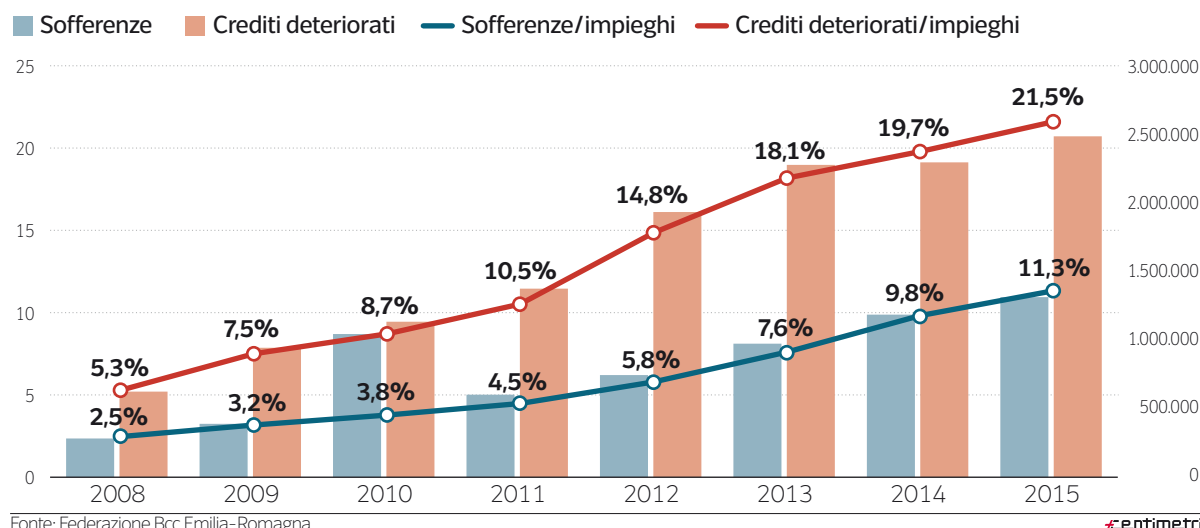
E mentre le prime indiscrezioni ipotizzavano l'intervento di una consorella della bassa Lombardia, ora sarebbe invece in dirittura d'arrivo la trattativa con Emilbanca, la maggiore delle Bcc emiliano-romagnole e anche la più florida, che si accollerebbe in parte la ripatrimonializzazione dei cugini di Reggio per poi inglobarli. Le nozze darebbero il via a un piccolo valzer di fusioni, con l'obiettivo

di mettere in sicurezza le 4 banche cooperative della regione con i conti in disordine, in vista del riassetto del sistema con la creazione di un gruppo unico nazionale. L'intenzione di Giulio Magagni — presidente di Emilbanca ma anche di Federcasse regionale e della holding Iccrea — è portare ai nastri di partenza del gruppo unico istituti tutti ugualmente solidi. Nel 2015 si erano fuse Bcc di Cesena con Bcc di Gatteo, dando vita al Credito cooperativo romagnolo, e le due Bcc di Rimini e di Valmarecchia avevano partorito RiminiBanca. Nel luglio scorso, poi, era stata liquidata Banca Romagna Cooperativa, con un buco di oltre 400 milioni coperto dal fondo di garanzia della categoria.

Situazioni di crisi a parte, l'insieme delle Bcc emiliano-romagnole continua a soffrire per il deterioramento della qualità del credito. È un universo fatto di 20 banche, 343 sportelli, oltre 121 mila soci, 2.851 dipendenti, che ha archiviato il 2015 con una raccolta diretta di 12,6 miliardi (-3,06%), indiretta di 5,4 (+12,01%), impieghi per 11,4 miliardi (-0,71%) crediti deteriorati per 2,5 miliardi (21,5%

Sofferenze e impieghi delle Bcc in regione

Anno 2015



Fonte: Federazione Bcc Emilia-Romagna

degli impieghi), sofferenze per 1,28 miliardi (11,3% degli impieghi, in crescita del 14,09%). Il risultato lordo di gestione è in calo del 22,1%. Commentando questi dati all'assemblea regionale Federcasse, Magagni ha detto che il sistema «non è riuscito a contrastare in modo efficace i limiti della diversificazione territoriale e settoriale del portafoglio, né il rischio di legami

simbiotici con il territorio di riferimento, spesso dimostratisi patologici». Un'analisi impietosa, che però richiama l'urgenza della riforma. La settimana scorsa è nato il Fondo obbligatorio temporaneo che gestirà il passaggio al gruppo unico. Il 15 giugno, scaduti i termini per il way out, solo 3 delle 364 Bcc italiane hanno chiesto di trasformarsi in Spa e 6 delle 7 Bcc fuori da Feder-

casse hanno deciso di aderire al gruppo unico; tra queste la Banca di Bologna. Infine, dopo un tira e molla di un mese, anche le trentine riunite in Cassa Centrale sembrano orientate a riprendere il dialogo con Iccrea per dar vita a quello che, con 20 miliardi di patrimonio, diverrebbe il terzo gruppo bancario italiano.

Nicola Tedeschi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Bonfatti Filettature a Modena

PRODUZIONE FILETTATURE RULLATE - SI ESEGUONO TIRANTI DI CONSOLIDAMENTO FABBRICATI CIVILI E INDUSTRIALI

PRODUZIONE VITERIE CLASSE 5.6, 8.8 e 10.9.

Vasta gamma pronta a magazzino.

RULLATURA C/TERZI

Catene di consolidamento in S355J2 (Fe510D), esperienza e professionalità al Vostro servizio

EN 1090-1:2009 + A1:2011 CERTIFICATO N. 0948-CPR-0191
PRODOTTI METALLICI PER IMPIEGHI STRUTTURALI.

Azienda certificata ISO 9001:2008

CENTRO DI TRASFORMAZIONE N. 2298/12 - DM 14/01/2008



BONFATTI FILETTATURE S.r.l.
Via E. De Nicola, 42
41122 Modena (MO)
info@bonfattifilettature.it
www.bonfattifilettature.it

Phone 059/251604 (4 linee ric.aut.)
Cellulare 331-5880516
Fax 059/254226
059/4909072

Skype Giovanna bonfatti ufficio

L'EMILIA-ROMAGNA DEI CAMPANILI

Ballo abusivo, tassazione e norme anti movida spengono la febbre del **sabato sera**

Sempre più in difficoltà il business delle discoteche in Regione. Indino (Silb): «Viviamo sugli allori, pochi investono»

Chi è



● Gianni Indino, segretario regionale Silb e presidente Ascom Rimini

di **Anna Budini** e **Andrea Rinaldi**

L'ultimo ad andarsene a maggio è stato il **Velvet** di Rimini. A celebrare la sua dipartita un vero funerale laico, tre giorni di festa che hanno radunato almeno tre generazioni per salutare uno dei templi del rock in regione, ma anche fuori. E il cui successo di pubblico ne ha ricordato la valenza simbolica per questo territorio. Grazie a questi luoghi, infatti, la Riviera romagnola ha costruito in decenni la sua notorietà, li ha assorbiti nella sua economia e di conseguenza ha mutato anche la sua fisionomia. Qualcuno avrà parlato anche di «divertimentificio», ma si trattava pur sempre di un sistema che configurava un preciso milieu e che dava lavoro a migliaia di persone.

Ora però la febbre del sabato

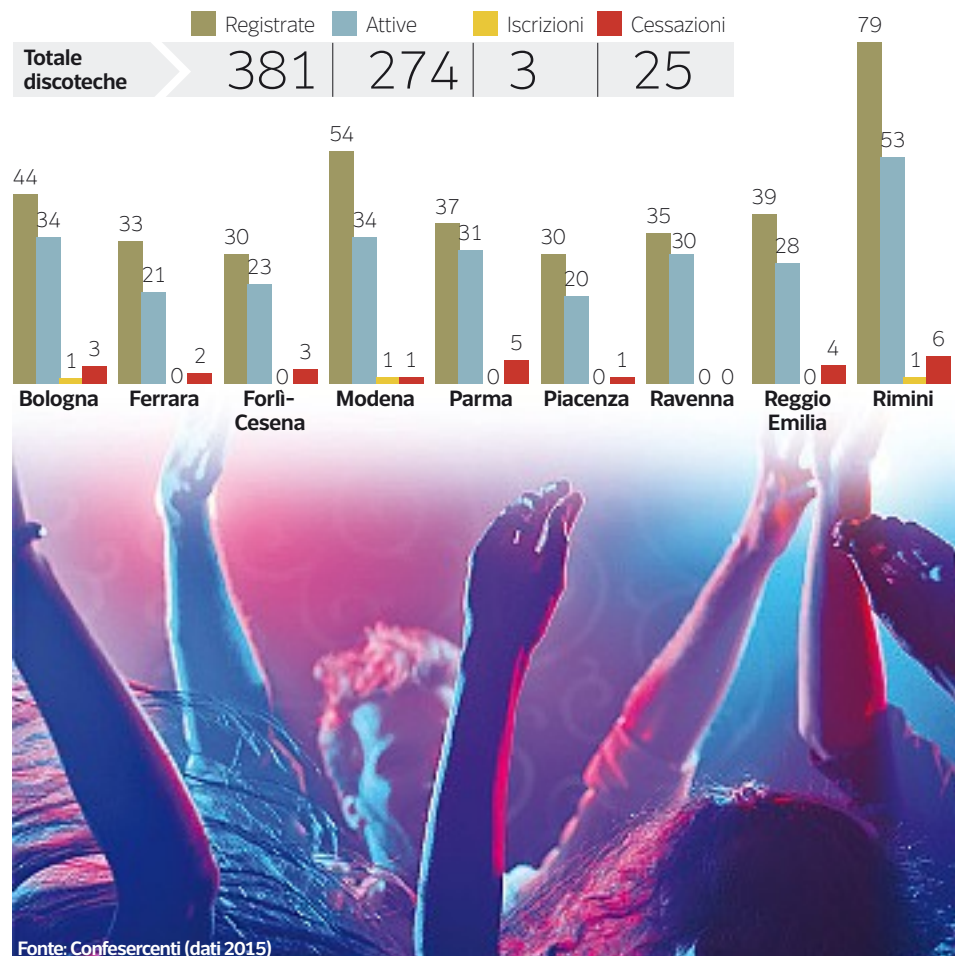
sera è scesa, i tempi sono cambiati, il pubblico anche, i club invece no. E si vede. Nel 2015 la Confesercenti ha censito 381 discoteche da Piacenza al mare, 274 quelle attive. Rimini farà anche la parte del leone con 53 locali, ma è un leone che ha perso gli artigli, come constata **Gianni Indino**, segretario regionale Silb: «A Cattolica dei 40 locali che si contavano negli anni 70 ne son rimasti 15, a Rimini c'erano 150 discoteche, oggi sono 50. Da almeno un decennio — osserva — la "disco" vive una crisi profonda che io attribuisco a tante cose.



Fabrizia Pagan (deejay)
Trent'anni fa gli imprenditori della notte viaggiavano per trovare nuove idee da replicare qui

In primis al cambio di gestione generazionale: c'è chi ha ceduto il locale e chi invece lo ha lasciato ai figli, che a loro volta hanno incontrato non poche difficoltà, quando invece credevano di vivere di rendita. Ha resistito chi aveva una storia e un background, chi ha saputo trattare il proprio club come un'impresa». Come il **Cocoricò**, che nonostante i cambi di gestione e i casi di cronaca in cui è incappato (la scorsa estate la morte di un 16enne per droga), resiste e continua a invitare deejay di grido, all'insegna di quella sperimentazione che aveva caratterizzato molti locali sui colli di Riccione nel ventennio '80-'90. L'ecatombe però si è lasciata dietro vittime illustri: sempre a Rimini hanno chiuso lo storico **Paradiso**, frequentato dal jet set e persino da **Umberto Eco**, il **Bandiera Gialla**, lo **Slego** e poi l'**Io Street Club**; a San Marino il **Symbol**; a Cesenatico la **Nuit**, il **Kiss Kiss**, il **Whisky Go Go**, il **Black and**

Il settore



White, il **Mescal** e il **Lanternino**; a Cervia il **Woodpecker**, il **Tai** e la **Gatta**.

«Serve un esame di coscienza. Viviamo ancora sugli allori degli anni '80 e '90, quando arredamento e tecnologia di un club venivano rinnovati ogni anno, invece oggi

sono pochissimi quelli che investono», riflette ancora Indino. Assunto che condivide anche **Fabrizia Pagan**, in arte Bicia, deejay anima di tante estati romagnole, oggi music selecter solo per eventi organizzati da Versace, Louis Vuitton e Vodafone: «Trent'anni fa

NUOVA RANGE ROVER EVOQUE

NATA LIBERA. ANCHE DI VIVERE LA CITTÀ.



ABOVE & BEYOND



Nuova Range Rover Evoque ha trovato il suo habitat naturale in città. Il design innovativo e il suo motore diesel Ingenium, il nostro motore più efficiente per prestazioni ed emissioni, fanno di lei un vero animale metropolitano. E da oggi, Nuova Range Rover Evoque è disponibile anche con il nuovo All-Terrain Progress Control che rende ancora più straordinarie le leggendarie performance di Land Rover. Prenota un test drive e vivi la jungla urbana.

SVA DAKAR

Via Trieste 235, Ravenna

0544 289301

concierge.svadakar@landroverdealers.it

svadakar.landrover.it

Scopri le soluzioni d'acquisto personalizzate di LAND ROVER FINANCIAL SERVICES. Land Rover consiglia Castrol. Consumi da 4,8 a 7,8 litri/100 Km (ciclo combinato). Emissioni CO₂ da 125 a 181 g/Km.





Meta
A destra la «piramide» del Cocoricò, simbolo del locale riccione. Sotto i cartelli con le indicazioni per raggiungere i club sui colli



— soprattutto quando gli imprenditori hanno smesso di investire nei locali e hanno dato in gestione le discoteche a gruppi di giovani pr senza esperienza».

Insomma una lenta agonia. A cui ha contribuito un altro fenomeno: «Oggi non manca la gente che vuole ballare, ma oltre alle classiche discoteche si sono aperti nuovi posti che consentono un ballo abusivo. È tutta concorrenza sleale. Il nostro è un lavoro da garantire, in primo luogo assicurando la sicurezza del pubblico. In molti di questi luoghi non c'è senso della protezione nei riguardi dei clienti, vengono infilate 5.000 persone in capannoni senza alcuna precauzione, ma dobbiamo arrivare al dramma per bloccare queste pratiche?», provoca il segretario Silb. Solo l'anno scorso la sua associazione ha contato ben 50 segnalazioni per balli abusivi, principalmente nei circoli privati, in dimore storiche e sulle spiagge.

Eppure è un cambiamento sociale non da poco: l'avvento degli street bar in zona Marano a Riccione e a Milano Marittima, a cui i discotecari si sono opposti con forza, ha aperto allo stravolgimento di un paradigma. Perché raggiungere in auto una villa in collina e pagare un biglietto per una serata, quando si può ballare tra gli stabilimenti dopo una giornata di mare comprando solo quel che si beve? Un altro colpo lo hanno inferto i provvedimenti anti movida di molte amministrazioni. Non bastasse ci si è messo pure il regime fiscale. È



Amadori (Pineta)
Troppi locali in passato hanno snaturato la loro identità, inseguendo le mode del momento

sempre la Confcommercio a illustrarlo. Prendiamo il caso di un biglietto d'ingresso da 25 euro per una serata in club con deejay e consumazione: l'Iva al 22% pesa per 3,98 euro; l'imposta sugli intrattenimenti al 16% per 2,90 euro; il diritto d'autore, pari al 5%, conta 1,25 euro; l'imponibile netto è di 18,12 euro a cui vanno ancora tolti i compensi integrativi che variano caso per caso in funzione della capienza del locale. Quel che resta serve a pagare affitto, bevande e dipendenti.

I club possono solo consolarsi guardando a chi sta peggio di

loro, le balere, culla del liscio: «A metà degli anni '90, la musica internazionale e le nuove mode di Ibiza arrivarono in Romagna e le case del liscio iniziarono il loro declino — è la sintesi di **Paolo Teti**, per dieci anni direttore artistico del **Rio Grande**, una delle prime balere nate a Bellaria Igea Marina — I nuovi locali come i disco pub, dove si poteva mangiare e ballare, hanno rottamato uno dei miti della Romagna e la musica folcloristica è stata messa in secondo piano-. È mancato il coraggio di insistere sulla strada della nostra identità — ragiona — e questo ha fatto sì che le circa 300 balere che negli anni '80 si potevano trovare da Cattolica ai Lidi Ferraresi hanno chiuso le loro porte. Oggi in tutta la Romagna se ne contano poco più di una decina».

Qualcuno a cui va bene, però c'è. E **Marco Amadori**, da tre anni general manager del **Pineta**, che a maggio ha acquisito il **Sesto Senso** a Desenzano: «È vero, negli ultimi dieci anni, molte discoteche hanno abbassato le serrande, ma il mercato continua a premiare chi privilegia la qualità. Troppi locali in passato hanno snaturato la loro identità, inseguendo le mode del momento. Noi, al contrario, siamo sempre rimasti fedeli alla nostra filosofia, anche quando il mercato sembrava orientato verso altri format — riconosce — Il nostro filone è quello del luxury hall quindi di una tipologia di locali che vendono immagine ma anche sostanza, per questo parlerei più correttamente di entertainment di qualità».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

le discoteche venivano curate in ogni minimo particolare. Gli imprenditori della notte, in particolare nel periodo invernale, giravano il mondo e catturavano idee nuove e stravaganti da proporre nei loro locali — ricorda — Venivano selezionati i migliori barman,

i migliori dj, i migliori ballerini che arrivavano da tutta Europa e le migliori ragazze immagine, vestite in modo elegante e stravagante, con abiti di Versace, Moschino e altre griffe di alta moda, ma soprattutto non erano volgari-. Un'altra figura che veniva ar-

ruolata con molta attenzione era il direttore artistico, un professionista che si occupava delle scelte musicali, di spettacolo e degli eventi che venivano proposti. E la professione del dj era ben retribuita». «Agli inizi del 2000 le cose sono cambiate — puntualizza



140

CORRIERE DELLA SERA

**DALLE DOLOMITI
ALLA SICILIA
SCOPRI L'ITALIA IN MOTO**

In più il prezzo del quotidiano. Seguire l'uscita per informazioni rivolgersi al Servizio Clienti RCS e-mail: info.servizioclienti@rcs.it tel. 02.83797639

**LE STRADE PIÙ BELLE DELLA
PENISOLA DA PERCORRERE
SU DUE RUOTE**

Corriere della Sera e La Gazzetta dello Sport, in collaborazione con il Touring Club Italiano, presentano *L'Italia in moto*. 50 itinerari spettacolari, dal Piemonte alle Marche, dal Veneto alla Sardegna, tra montagne mozzafiato e tracciati a picco sul mare. La guida raccoglie le carte stradali degli itinerari, alberghi e ristoranti *bikers friendly* e tutte le informazioni utili per la vacanza *on the road*. Cosa aspettate, siete pronti a mettervi in moto?



**336 PAGINE
50 ITINERARI**

**LA GUIDA "L'ITALIA IN MOTO"
IN EDICOLA A SOLI € 12,99***



Touring Club Italiano

CORRIERE DELLA SERA
La libertà delle idee

La Gazzetta dello Sport
Tutto il rosa della vita

FOOD VALLEY

Il derby più **dolce** della via Emilia



Gelato **fresco** ogni tre ore e un'apertura all'anno
Una ricetta bio alla riminese

Il gusto vincente della Romana: miscele base preparate in Riviera, mantecazione e pastorizzazione in negozio

È nato nel cuore di Rimini nel 1947, ma oggi questa è solo una delle tante città in cui sono presenti. Dopo quasi settant'anni di attività il gruppo gelateria La Romana conta infatti 36 punti vendita in tutta Italia, più altri due a Madrid e Vienna. La casa base rimane il capoluogo romagnolo, dove vengono preparate le miscele base, mentre le fasi successive di pastorizzazione e mantecazione avvengono nei laboratori di ciascun negozio. Dal 2005 la catena riminese produce gelato fresco ogni tre ore, programma almeno una nuova apertura all'anno, può contare su circa 300 dipendenti in tutta la Penisola, di cui una decina nei sette negozi dell'Emilia-Romagna. Nel 2004 il loro fatturato era di 784.000 euro, ma solo dieci anni più tardi ha sfiorato i sette milioni e mezzo di euro.

A raccontare la loro storia sono i fratelli Massimiliano e Ivano Zucchi, che oggi hanno in mano le redini dell'azienda.

Come è nata la Romana?

«Prendendo il nome dalla figlia del primo proprietario e fondatore. Dopo pochi anni nostro padre Vito Zucchi rilevò l'attività e iniziò a realizzare una vasta gamma di gusti di qualità, ancora oggi presenti nei nostri punti vendita. Noi siamo nati nella sua gelateria e il nostro è stato un naturale passaggio generazionale».

Qual è il segreto del vostro successo?

«Per i nostri gelati utilizziamo solo prodotti di alta qualità così da offrire sempre un prodotto all'altezza delle aspettative. Nei negozi nulla è lasciato al caso, chiunque entra si deve sentire accolto in un luogo cal-

do ed elegante».

Siete arrivati anche a Madrid e a Vienna. Come sono i clienti all'estero?

«Il gelato italiano è conosciuto in Europa e sempre di più altrove. I clienti stranieri tendono a gustarci nel periodo più caldo ma, essendoci meno offerta rispetto all'Italia, spesso d'inverno si affidano alle confezioni di gelato industriale della grande distribuzione. Anche per questo puntiamo a farci conoscere sempre di più su questi nuovi mercati».

Invece gli italiani che cosa pensano di voi?

«I nostri clienti ci aiutano a crescere e guidano in parte le



Visione

Siamo orgogliosi di poterci definire una famiglia allargata di persone e gelaterie

nostre scelte. Ogni giorno ci arrivano email di complimenti, ma anche molti suggerimenti su come migliorare».

Come riuscite a mantenere la vostra anima tradizionale e artigianale pur essendo presenti in varie regioni italiane?

«Le nostre tradizioni e artigianalità sono rimaste immutate nel tempo, ogni gelateria ha un laboratorio visibile dal pubblico, che viene utilizzato per la preparazione dei gusti attraverso alcune fasi: miscelazione degli ingredienti, pastorizzazione, maturazione della miscela e produzione finale del gelato. La nostra famiglia studia le ricette

e garantisce ai punti vendita le materie prime necessarie alla loro preparazione».

Vi avvicinerete al bio e al gelato a chilometro zero?

«Tutte le nostre gelaterie utilizzano latte biologico certificato e panna fresca, per le crêpes usiamo solo ingredienti provenienti da agricoltura biologica. Premesso che non esistono prodotti a chilometro zero ma solo a "chilometro vero", noi valutiamo sempre la possibilità di inserire alcune materie prime del territorio dove è ubicata l'attività, e se provengono da fornitori biologici tanto meglio. Purtroppo i costi per produrre e mantenere la certificazione bio sono elevati e diversi piccoli produttori di eccellenze italiane non li possono affrontare».

Perché non vi definite un franchising o una catena?

«Anche quando il numero di locali è iniziato a crescere, è rimasta la volontà di trasmettere la nostra storia che ci tiene legati. Siamo orgogliosi di poterci definire una famiglia allargata di persone e gelaterie, e ci teniamo a creare un rapporto stabile con le persone che credono nei valori de La Romana».

L'Emilia-Romagna è stata una buona terra da cui partire?

«L'Emilia-Romagna è sicuramente la terra che amiamo di più. È un posto stupendo, ma in Italia ci sono molte altre realtà simili. Preferiamo non focalizzarci su un unico territorio, scegliamo piuttosto di confrontarci con molte regioni italiane, raccogliendone le tradizioni e le particolarità».

Francesca Candioli

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Dalle **videoteche** ai coni
Un successo globale nato sotto la tour Eiffel

I reggiani Sereni e Benassi, inventori di Amorino, vogliono arrivare a 200 locali entro la fine dell'anno

Un'amicizia, un business non più redditizio, una città dove il gelato artigianale era pura utopia, e un amore, quello della vita. È questo l'architrave della favola imprenditoriale di due reggiani, Cristiano Sereni (nella foto) e Paolo Benassi, che nel 2002 hanno dato vita ad «Amorino», la rete di gelato artigianale italiano più grande del mondo. Un impero di coni a fiore e coppette da passeggio che richiama tanto il Belpaese, anche se è così solo in parte. Le ricette e le tradizioni a cui si ispirano i due imprenditori, sono sì italiane, ma la produzione è centralizzata nel laboratorio di Orly, in Francia.

Tutto è partito da un'idea semplice. «Volevo mangiare a Parigi un gelato buono come il nostro — spiega Sereni — Qui in Francia non ci sono gli artigiani, ma solo rivenditori di grandi marchi». Il ragazzo vende Cinebank, la rete di 3.200 videonoleggi che aveva creato nella capitale francese a 24 anni e nel 2002 apre la prima gelateria targata Amorino, proprio nel cuore della Ville Lumière, all'Île Saint-Louis. Si formarono le prime file davanti al negozio e i giornali già parlavano di «une histoire de succès italienne». Poco dopo i due soci inaugurarono altri sei punti vendita, sempre in città. «Paolo si mise alla produzione, io alla cassa. Entrambi non avevamo esperienza nell'artigianato alimentare, ma il nostro prodotto piaceva. Grazie anche a un design e un logo come "Amorino", realizzato da mia moglie, che si ispirava ai putti alati dell'arte italiana», continua Sereni, che oggi ha 46 anni, nel 2015 ha venduto dieci milioni di gelati, e vive in Francia da più di vent'anni.

Nel corso degli anni 2000 arri-

vò il momento di espandersi grazie al franchising. Sereni e Benassi partirono dalla Spagna per allargarsi in altri 15 Paesi, dalla Corea del Sud agli Stati Uniti. La penultima gelateria, la 150esima, è stata aperta a Las Vegas con 2,5 milioni di dollari; l'ultimissima a Firenze, un paio di settimane fa.

«A differenza dei gelatai italiani abbiamo sempre puntato sulle destinazioni, più che sulle location. Dobbiamo essere presenti in quei luoghi dove la gente transita di più. Gli stranieri non escono per andare a mangiare il gelato, ma lo comprano se passano davanti al negozio e magari ne sono attratti. Nel mercato estero bisogna essere al posto giusto nel



Espansione

Dopo Grom tanti investitori si sono fatti avanti, ma noi vogliamo farcela da soli

momento giusto» continua l'imprenditore, che con il suo amico Benassi, ex direttore finanziario di Max Mara, solo quest'anno ha inaugurato 38 nuovi negozi, il doppio di quelli gestiti da Grom, tra i suoi maggiori competitor.

Ma l'obiettivo è arrivare a 200 gelaterie entro la fine dell'anno, mentre altre 7 apriranno nel Belpaese nel 2017, che andranno ad aggiungersi alle cinque già presenti. Si pensa a Bologna, Rimini, Riccione, Roma, Firenze, Venezia e Milano. «In Emilia-Romagna per ora non abbiamo neanche un punto vendita. Qui il mercato è maturo, ma è difficile da sviluppare: in questa regione ci sono

tanti artigiani e un'alta cultura del gelato. Riceviamo tantissime richieste da tutta Italia, ma essendo un terreno più rischioso ci muoviamo con cautela» sottolinea Federico Riccò, anche lui di Reggio Emilia, che con la sua società di consulenza Impresag39 ha acquisito i diritti di Master Franchisee in Italia della catena Amorino.

A differenza della concorrenza — che produce il gelato in ogni punto vendita partendo da miscele surgelate create altrove e poi mantecate nei laboratori allestiti nei retrobotteghe — i due amici reggiani distribuiscono il prodotto già pronto per essere spedito e venduto in tutti i loro negozi. «In questo modo riusciamo a mantenere ovunque la stessa qualità. Abbiamo cinque buyer in giro per il mondo alla ricerca delle migliori materie prime, 54.000 galline che producono uova bio e decine di fornitori che teniamo monitorati. Non usiamo né polveri, né basi, facciamo tutto noi» rimarca Sereni. Amorino nel 2015 ha chiuso con un fatturato di 54 milioni di euro, e quest'anno dovrebbe crescere di un altro 12%.

«Dopo quello che è successo a Grom, da poco comprata da Unilever, tantissimi investitori si sono fatti avanti — rivela l'imprenditore — Ma noi non vogliamo appoggiarci a nessuno, non siamo quotati in Borsa e vogliamo farcela con le nostre gambe. Amorino è e continuerà ad essere una grande famiglia». A controllare la catena, da Londra agli Stati Uniti, ci sono infatti amici o parenti del duo Sereni-Benassi, per un totale di circa 1.200 dipendenti in tutto il mondo, di cui 70 in Italia in piena stagione.

F. C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FOOD VALLEY

Grano, prezzi ancora in picchiata E i produttori bocciano il commercio

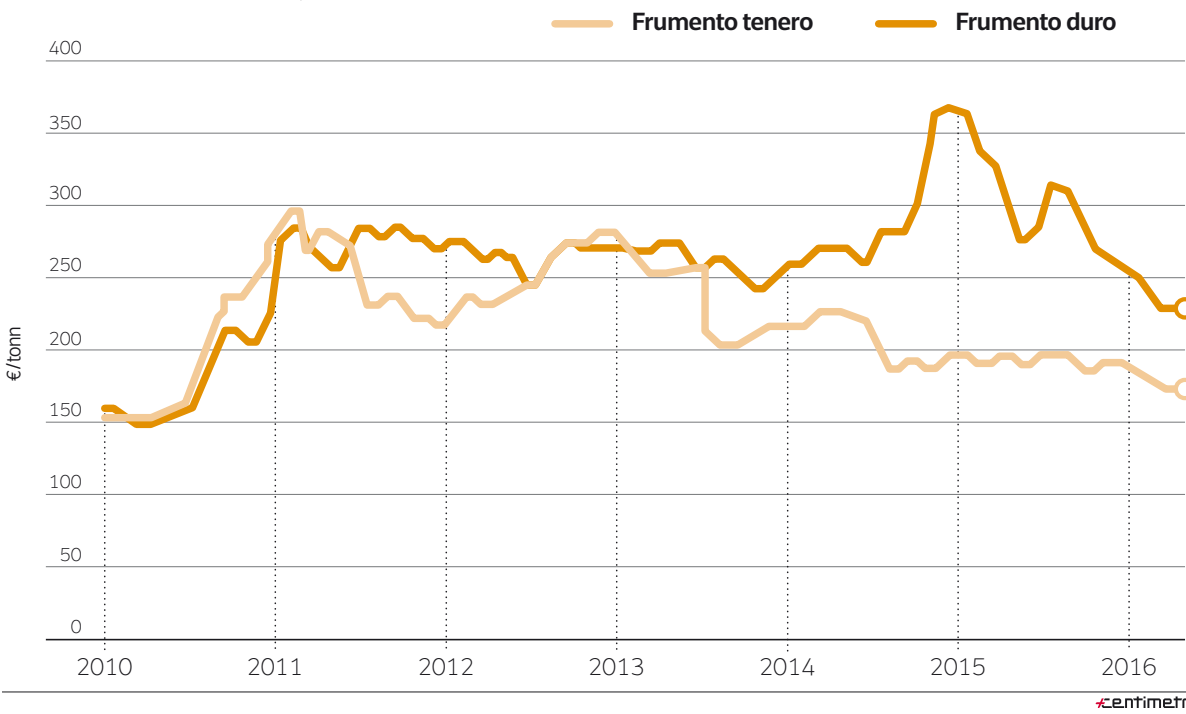
Confagricoltura: «Servono una banca dati unica e contratti di coltivazione online»

Tempi duri per i produttori di frumento, il 2016 è una brutta annata sul fronte meteo — le piogge spostano in avanti la raccolta e abbassano la resa — e continua la discesa dei prezzi, nell'ultimo anno in picchiata: da 190 a 167 euro a tonnellata il frumento tenero (una flessione del 12%) e da 324 a 240 euro a tonnellata il frumento duro (-26%).

Problemi affrontati a Bologna agli Stati Generali del Frumento organizzati da **Confagricoltura** che ha riunito allo stesso tavolo i diversi attori del sistema: imprenditori agricoli, trasformatori, stocicatori, industriali e rappresentanti delle istituzioni. Una riflessione a tutto campo dove si sono confrontate le diverse posizioni su come superare la crisi e valorizzare la filiera del frumento che in Emilia-Romagna conta su importanti punti di forza: il 30% della coltivazione di grano tenero in Italia, su terreni particolarmente vocati e la prima regione del Nord per la produzione del duro. Per non parlare degli attori fuori dai campi, come **Barilla**, il primo grande polo industriale di trasformazione; il sistema cooperativo che gestisce lo stoccaggio dei cereali; Ravenna, con il principale porto di arrivo dei grani esteri; e la storica Borsa Merci di Bologna.

I padroni di casa di Confagricoltura hanno presentato un sondaggio on line — curato dalla federazione bolognese con Terra e Vita — rivolto agli imprenditori agricoli che bocciano la commercializzazione dei cereali: non è trasparente per il 60% e lo è solo per il 4,8% del campione. Per il presidente nazionale di Confagricoltura, **Mario Guidi**, è necessario «un sistema di rilevazione dei prezzi attraverso contratti di coltivazione registrati on line, in una banca dati unica», posizione rilanciata da **Gianni Tosi**, omologo della confederazione emiliano-romagnola, che ha chiesto di «fare chiarezza sui

L'andamento dei prezzi



meccanismi che determinano il prezzo dei cereali, auspichiamo un maggiore impegno da parte di tutta la filiera nell'intento di promuovere sempre più la differenziazione del prodotto, quale base per una conseguente valorizzazione economica dello stesso. Una differenziazione che sia in grado di premiare le differenti caratteristiche qualitative dei grani».

Chiara l'insoddisfazione dei produttori, ma a Bologna non sono mancate le riflessioni in positivo. Dalla lettura dei questionari emerge che la maggioranza degli agricoltori — il 52,4% degli intervistati — promuove i contratti di coltivazione tra industria e produttori. Punto d'incontro e di dialogo tra le due controparti. Sul tema è intervenuto **Emilio Ferrari**, responsabile acquisti

grano duro di Barilla, che ha confermato la volontà di «promuovere con forza lo strumento degli accordi di filiera individuando meccanismi evoluti che consentano una maggior stabilità dei prezzi». Il modello dell'industria di Parma è quello **Voiello** (marchio di proprietà della Barilla) con **Grano Aureo**, varietà selezionata assieme alla Società Produttori Sementi di Bologna, che si traduce nella produzione dell'intero assortimento usando solamente grano italiano al 100%. Un prodotto top quality che punta all'eccellenza alimentare grazie alle qualità e alla sostenibilità ambientale, Ferrari difende il modello e dice che la Barilla vuole «andare incontro alle richieste ed esigenze di gusto, sostenibilità, rispetto dell'ambiente e tracciabilità

del consumatore». Massima qualità richiesta dai produttori anche alla grande distribuzione (gdo) per far arrivare sugli scaffali la pasta con grano italiano.

Obiettivo a cui l'intero sistema deve tendere, secondo il presidente Guidi: «Siamo tutti responsabili all'interno della filiera. Noi agricoltori dobbiamo coltivare solo le varietà di grano richieste dal trasformatore» ovvero maggiore sinergia con il mercato. Per conquistare maggiore qualità del prodotto è necessario non miscelare il grano all'interno dei centri di stoccaggi, ma ritirarlo in maniera separata per differenziarlo in base alle caratteristiche. Strutture da ammodernare per i produttori, mentre **Luigi Polizzi** del Ministero delle Politiche Agricole ha ricordato gli impegni del governo «Sono già stati stanziati 200 milioni di finanziamento agevolato e 100 milioni di finanziamento in conto capitale per incentivare gli accordi di filiera».

Gian Basilio Nieddu
© RIPRODUZIONE RISERVATA



Ferrari (Barilla)

Promuoveremo con forza lo strumento degli accordi di filiera, individuando meccanismi evoluti che consentano una maggior stabilità dei prezzi

Ortofrutta

L'allarme



Estate 2016, calo delle pesche in tutta Europa: produzione a -6%

Calo di pesche e nettarine in tutta Europa, Italia inclusa. Il Centro Studi Ortofrutticoli (Cso) non parla di deficit di offerta, ma guardando ai dati 2015 annuncia una diminuzione della produzione pari al -6%, con un quantitativo di frutti disponibile che dovrebbe attestarsi intorno a 1,4 milioni di tonnellate. Per il nostro Paese, in particolare, il 2016 la diminuzione riguarderà tutte le specie di pesche: al Sud — dove si coltivano le percoche — la riduzione interesserà la Campania, mentre al Nord riguarderà le nettarine, dunque pure la Romagna, che di questo frutto vanta l'Igp.

Fuori dai nostri confini, la Spagna presenterà un'offerta simile allo scorso anno (grazie all'incremento delle pesche piatte che compensano il calo di quelle tonde), crescerà invece la produzione in Grecia, ma con volumi comunque inferiori rispetto alla media del precedente quadriennio e vivrà al basso pure la produzione in Francia. «A fronte di un calo produttivo previsto in Europa per il 2016 - dichiara Elisa Macchi - direttore del Cso — si registra una previsione di calendario di entrata del prodotto molto scalare e distribuita meglio nell'arco della intera stagione».

«Non avremo sovrapposizioni tra Nord e Sud — conclude Macchi — come era accaduto gli anni scorsi e, se le condizioni climatiche saranno favorevoli, non avremo i picchi di entrate elevati che hanno caratterizzato le campagne 2014 e 2015».

Anna Budini
© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'agenda

● 27 giugno
A Bologna al via la terza edizione del Giardino delle imprese, la scuola informale di cultura imprenditoriale della Fondazione Golinelli. Tel. 051/0923200

● 28 giugno
A Ravenna continua il festival dell'Industria e dei Valori di impresa promosso da Confindustria. Questa volta apriranno al pubblico diverse aziende: il 28 giugno l'Astim di Ravenna, mentre l'1 luglio la Pucci di Lugo, il 5 il Centro produzione spumanti di Faenza, e il 7 la Dosi di Lugo.

● 29 giugno
All'Università di Modena e Reggio Emilia tavola rotonda in occasione della visita della delegazione vietnamita della provincia di Binh Duong. Dalle 8.30 alle 9.30.

● 30 giugno
A Ferrara al via il primo appuntamento del ciclo di incontri «Dalla conoscenza all'esperienza. Teorie, idee e buone pratiche per l'innovazione delle imprese del nostro territorio». Alle 16.30 in Largo Castello 10.

● 30 giugno
Scade il 30 giugno il bando per partecipare a Start Up Contest. In palio 75 mila euro per il miglior progetto dedicato allo sviluppo di prodotti elettronici. www.makerfairerome.eu

Stagione per stagione

di **Barbara Bertuzzi**

Tanti nomi per il **frumento**, ma un solo problema: il clima pazzo

Raffiche di vento miste a pioggia e grandine si sono rivelate un binomio killer per il grano dell'Emilia-Romagna, preannunciando un netto taglio delle stime di produzione rispetto alle rese medie della scorsa annata (intorno ai 65-70 quintali ad ettaro per il frumento tenero e 60 per il duro). «Si prevede un calo del 15-20% in tutto l'areale di pianura con accentuate diversificazioni da zona a zona» tira le somme Eros Gualandri della Cooperativa Il Raccolto di San Pietro in Casale (Bologna), oltre 650 ettari di colture cerealicole. La causa principale va attribuita «all'allettamento o ripiegamento a terra delle piante, per cui gran parte delle spighe sono maturate a rilento trovandosi a contatto con un terreno eccessivamente umido nonché habitat privilegiato di patogeni che ne hanno alterato il naturale sviluppo, l'accrescimento delle cariossidi e i processi biologici correlati alla qualità». E, come se

non bastasse, «le varietà precoci adesso rischiano di germinare». Quindi, fin dai primissimi giorni di raccolta si profila «una buona resa e qualità congrua agli standard solo per il grano non danneggiato cosiddetto in piedi».

Diventa complessa persino la trebbiatura che è partita in ritardo spinta in avanti da temperature decisamente sotto la media del periodo. «Con criticità in campo — insiste il produttore — nelle varie fasi operative: la mietitrebbia deve lavorare su frumento allettato (tradotto: è necessario che le testate raccogliatrici prima sollevino la pianta adagiata), ciò comporterà una contrazione della produttività oltre che inevitabili perdite di raccolto». Ovvio: può fare la differenza la professionalità degli operatori come anche l'ausilio di moderne tecnologie e della sensoristica. La stagione di raccolta si riduce nei tempi, caratterizzata da una sovrapposizione di maturazione delle varietà medie e



La pianta

Il grano o frumento, detto anche tritico, è un genere della famiglia Poaceae. È un cereale di antica coltura, l'area localizzata è tra il Mar Mediterraneo, il Mar Nero e il Mar Caspio, meglio conosciuta come Mezzaluna Fertile

tardive. «Occorre — lancia così un appello — maggior attenzione e flessibilità d'orario da parte dei centri di stoccaggio».

Su cento e passa varietà coltivate in regione, si contano sulle dita quelle preferite dagli industriali delle farine e dai pastai. Per il tenero: Mieti (precoce); Aquilante (medio); Bologna e Rebelde (tardivo). Il duro: Tیره, Dylan, Levante e nuovi performanti genotipi quali Emilio Lepido (eccellente qualità del glutine) e Marco Aurelio (elevati indici proteici).

Bocche ancora cucite, infine, sul prezzo alla produzione del 2016. A preoccupare gli agricoltori non è solo la resa inferiore alle aspettative quanto semmai la maxi-produzione mondiale in tendenziale crescita che stando alle previsioni, quest'anno, segnerà davvero un record: 736 milioni di tonnellate. E non farà che spingere ulteriormente giù le quotazioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LEXUS NX HYBRID. PADRONE DELLA SCENA.



**PAY PER
DRIVE**

Con trazione integrale e cambio automatico,
a **350** euro al mese TAEG **5,68%** con **PAY PER DRIVE**,
il primo finanziamento on demand.
Cambi rata | Cambi piano | Tutto on line

» ESENZIONE BOLLO* » LIBERO ACCESSO ZTL » PARCHEGGIO GRATUITO SULLE STRISCE BLU

LEXUS BOLOGNA HYBRID STORE

VIA EMILIA 295, SAN LAZZARO DI SAVENA. TEL. 051 4992544/09
INFO@LEXUSBOLOGNA.COM



Esempio di finanziamento su NX Hybrid Executive 4x4. Prezzo promozionale chiavi in mano € 38.500,00 (esclusa IPT, e Contributo Pneumatici Fuori Uso, PFU, ex DM n. 82/2011 € 2,31 + IVA) valida in caso di permuta o rottamazione con il contributo della Casa e dei Concessionari Lexus. Anticipo € 11.400,00. 47 rate da € 349,24. Valore Futuro Garantito dai Concessionari aderenti all'iniziativa pari alla Rata finale di € 17.325,00 (da pagare solo se si intende tenere la vettura alla scadenza del contratto). Durata del finanziamento 48 mesi. Pacchetto di Manutenzione 4 tagliandi ed Estensione di Garanzia per 1 anno inclusi nelle rate per l'intera durata del finanziamento (se opzionali). Importo totale dei servizi € 1.704,96. Spese istruttoria € 350,00. Spese di incasso e gestione pratica € 3,50 per ogni rata. Imposta di bollo € 16,00. Importo totale finanziato € 29.549,6. Totale da rimborsare € 33.923,50. TAN (fisso) 4,90%. TAEG 5,68%. Salvo approvazione Lexus Financial Services. Fogli informativi, SECCI e documentazione Programma "PAY PER DRIVE" disponibili in Concessionaria. Offerta valida fino al 30/06/2016. Scopri la formula di finanziamento "PAY PER DRIVE" su www.lexus.it. Immagine vettura indicativa. * In Emilia Romagna per l'anno 2016 i proprietari di autoveicoli con alimentazione ibrida benzina-elettrica, inclusiva di alimentazione termica, o con alimentazione benzina-idrogeno, immatricolati per la prima volta sono esentati dal pagamento della tassa automobilistica regionale dovuta per il primo periodo fisso e per le due annualità successive, ex art. 1, L.R. n. 23 del 29/12/2015 pubblicata nel BURERT n. 339 del 29/12/2015. VALORI MASSIMI: CONSUMO COMBINATO 5,2 l/100 km, EMISSIONI CO₂ 121 g/km.



OPINIONI & COMMENTI

L'editoriale

I cambiamenti
che le banche
non capiscono

SEGUE DALLA PRIMA

Ainizio anno, l'aumento di capitale necessario a Cari-Cesena per ripartire era (da notizie di stampa) pari a 70 milioni di euro. È di qualche giorno fa la notizia che il cda di quella banca ha varato un aumento di capitale di ben 280 milioni di euro. Una differenza non marginale rispetto a quanto precedentemente atteso. Per CariRimini: l'ultima notizia è che l'aumento di capitale richiesto si aggira attorno ai 100 milioni. La domanda naturale da porsi è: ammesso e non concesso che vi siano fondi e investitori importanti disposti a entrare nel capitale di queste banche, i nuovi schemi regolamentari potranno continuare a permettere un sostegno all'economia locale come è avvenuto nel passato? È chiaro che questi risultati ci dicono che il passato è meglio che non ritorni: la crescita così abnorme delle sofferenze così concentrate in uno specifico settore dell'economia (le costruzioni) ha messo a repentaglio le banche perché queste ultime hanno con leggerezza violato i principi di base di diversificazione del rischio. È successo per gravi problemi alla governance delle banche locali, piene di notabili con scarse competenze in materia di gestione bancaria, ma grandi doti relazionali. Ora, è chiaro che il futuro per queste banche (anche ammesso che riescano a chiudere felicemente le ricapitalizzazioni) non sarà semplice. Dovranno smobilizzare le sofferenze e gestirne il pesante fardello, continuare a ricapitalizzarsi, fare profitti e sostenere l'economia locale. Troppo. È evidente che l'era della banca come perno dello sviluppo delle imprese è finita. È salutare per tutti: le imprese dovranno trovare canali alternativi al credito bancario per sostenere la propria crescita e le banche dovranno creare le condizioni perché questo avvenga senza troppi traumi per l'economia locale. Ma ancora: il business bancario in Italia non ha ancora recepito le trasformazioni che all'estero sono già accadute da tempo. Prima si parte, meglio è.

Massimiliano Marzo

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le lettere

vanno inviate a:

Corriere di Bologna

Via Baruzzi 1/2,

40138 Bologna

e-mail: lettere@

corrieredibologna.it

Fax: 051.3951289

oppure a:

andrea.rinaldi@rcs.it

mdegliesp@gmail.com



Il controcanto di Andrea Rinaldi

SALTA LA VENDITA DI VERSALIS RAVENNA SPERA NELL'ENI



«È stata una battaglia lunga e logorante che ha tenuto in ansia migliaia di lavoratori. Ma alla fine ha prevalso il buon senso». Così il segretario nazionale Filctem-Cisl Emilio Miceli ha accolto la notizia dell'interruzione delle trattative per la cessione di Versalis al fondo Sk Capital da parte di Eni.

Era da tempo che sindacati, dipendenti e istituzioni tremavano per le sorti del grande complesso ravennate. La sua vendita a un a società di investimento senza alcuna esperienza nel settore chimico destava non poche preoccupazioni,

ma la scorsa settimana il fulmine a ciel sereno. Nessuno se lo aspettava, anche se tra i rappresentanti dei lavoratori sapevano che la trattativa non era affatto chiusa. L'ad di Eni Claudio Descalzi lo aveva detto chiaro e tondo: «Chi compra si deve impegnare a mantenere gli attuali stabilimenti per almeno cinque anni, ampliandone casomai il perimetro, e per tre anni l'attuale personale, anche in questo caso eventualmente ampliandolo». Poi ci sono gli investimenti che «devono essere di 1,2 miliardi in tutte le attività della chimica, compresa la chimica verde». Infi-

Piazza Affari

di Angelo Drusiani

Sacmi, un bel sogno per Piazza Affari



Peccato che il Gruppo imolese Sacmi non trovi la via di Piazza Affari, perché numeri, strategia e prospettive richiamerebbero investitori a frotte! Anche dall'estero, se si pensa che l'87% delle vendite è oltre frontiera. Vendite che, nel 2015, hanno toccato 1,354 miliardi di euro, superando il già favorevole risultato dell'anno precedente del 13% circa. Tra le attività del gruppo, spiccano la progettazione e la produzione di macchinari e impianti per ceramica, per capsule in plastica e metallo e soluzioni d'imballo. Ma si tratta solo di una parte dell'attività stessa. Che, anche quest'anno, ha dato vita ad un ottimo portafoglio clienti. Nella Relazione al Bilancio dello scorso anno, elogi a molte aziende del gruppo che operano all'estero. In particolare, in Germania, ma anche nel Sud America e in Malesia, Vietnam e Thailandia. Solo la Cina ha deluso, ma il rallentamento dell'economia di Pechino ha caratterizzato buona parte del 2015. Coinvolgendo gran parte della produzione e dei produttori ivi insediati. Il presidente Paolo Mongardi ha sottolineato due aspetti interes-

ALBERTINI SYZ BANCA PRIVATA

santi. L'ottimo andamento di Cmh che opera nel settore food, in particolare nel cioccolato. E a fine 2015 è stata rilevata da Ima la quota del 50% della Cm Holding. E ha sottolineato l'acquisto del 30% del capitale di Mectiles, azienda specializzata nel ritiro, rigenerazione e commercializzazione di macchinari usati del settore ceramico. Sacmi allargherà l'attività ai macchinari per il packaging e il food. L'incremento delle vendite ha spinto verso l'alto anche l'utile netto, a poco meno di 31 milioni di euro, più che raddoppiato rispetto al 2014. Il patrimonio netto è salito a 621 milioni di euro, mentre è sceso il debito netto a 136,5 milioni di euro, un calo consistente, meno 24 per cento circa. Il risultato operativo ha toccato quota 53,3 milioni di euro. Il favorevole andamento dell'attività induce il gruppo Sacmi a rafforzare gli investimenti in ricerca, punto di forza del gruppo stesso. Per ora, di Borsa non se ne parla. Ma il circondario, e non solo, farebbero carte false perché un'azienda con queste prospettive fosse presente al listino milanese!

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intervento

«Food is the new Tech», dalla California
questo motto deve conquistare la via Emilia

SEGUE DALLA PRIMA

La valle si sta dimostrando un terreno estremamente fertile per l'innovazione agro-alimentare. E a San Francisco c'è già chi dice: «Food is the new Tech».

Il cibo è oggetto di attenzione da parte dei grandi protagonisti dell'ecosistema digitale a partire da Google, che nel suo campus in Mountain View ha un team che sta lavorando da tempo a progetti di innovazione alimentare.

Un percorso di ricerca è in corso anche all'interno di Airbnb che dal suo nuovo quartier generale, efficace esempio di rigenerazione urbana all'888 di Brennan Street a San Francisco, sta elaborando nuovi modelli per estendere l'ospitalità alla convivialità.

Ma sono soprattutto le

startup che stanno contribuendo allo sviluppo della Food Innovation. Una di queste è Treasure8 che produce nei propri laboratori prototipi alimentari che puntano a risolvere sfide nutrizionali di interesse globale.

Tra le tante piccole realtà in fermento, emerge Nomiku, startup che ha inventato l'omonimo strumento amato dagli chef di tutto il mondo (Massimo Bottura è un fan della prima ora) che porta la tecnologia open source in cucina e che si sta diffondendo con una velocità superiore a quella che impiegò il micro-onde a entrare nelle nostre case.

Le esperienze di innovazione nel campo agroalimentare sono davvero tante, si va da modelli di produzione sostenibili come quelli proposti da The Perennial ai futuristici servizi di ristorazione di

Eatsa a nuovi format di distribuzione come quelli introdotti da Bi-Rite Market.

Non mancano, inoltre, realtà che utilizzano il cibo come strumento di integrazione, inclusione sociale o educazione al consumo, come l'incubatore KitchenTown, il progetto Don Buguito o la Tom Kat Educational Foundation. Il dato che emerge agli occhi di chi incontra per la prima volta queste realtà è la quantità di connessioni possibili con le imprese emiliano-romagnole, che nell'agro-alimentare vantano competenze apprezzate in tutto il mondo, ma che non possono smettere di innovare. Sarà fondamentale dunque intensificare un reciproco scambio di competenze tra Silicon e Food Valley, per lavorare insieme e capire quale, tra le innovazioni di oggi, potrà diventare la tradizione di domani.

Piero Ingrosso
Responsabile Progetti
Legacoop Bologna

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ne «Versalis deve restare italiana e il vertice dovrà essere quello che è oggi». Pare siano state proprio queste garanzie a mancare e far saltare l'operazione.

Ora però il sollievo per la rottura tra i sindacati ha lasciato il posto a una certa preoccupazione. «Adesso non è che si rischia di stare fermi e di ripartire da zero? Il mercato non aspetta e ci piacerebbe che Versalis attuasse un preciso piano industriale rimanendo in mani italiane», mormora qualcuno. L'unica certezza è che — stando a una stringatissima nota — «Eni dalla prossima semestrale tornerà a consolidare Versalis nei propri conti». Cioè a escludere un nuovo acquirente per la sua divisione. Dunque la mossa dell'ex Ente italiano idrocarburi prelude a un nuovo impegno verso la sua società? C'è da sperarlo. Solo in Italia Versalis conta 14 tra stabilimenti produttivi e di ricerca & sviluppo. Con la gloriosa tradizione che la nostra chimica vantava (Montecatini, il Nobel a Natta) e le grandi sfide dell'economia green a cui ci sottopone il futuro (di una diamo conto nel primo piano di questo numero), sarebbe quanto meno controproducente sbarazzarsi di un asset che potrebbe rivelarsi di vitale importanza per la nostra sopravvivenza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fatti e scenari

Staffetta al vertice di Immergas
Romano Amadei lascia
Il figlio Alfredo diventa presidente

Staffetta al vertice di Immergas di Bressello (Reggio Emilia), il gruppo leader in Italia per le caldaie a condensazione orientate alla sostenibilità e al risparmio energetico: il fondatore Romano Amadei, passa il testimone di presidente che ha mantenuto praticamente ininterrottamente da quando ha creato Immergas con Gianni Bicchieri e Giuseppe Carra (nel 1964) al figlio Alfredo, 48 anni, che fino ad oggi ricopriva la carica di vicepresidente. Ora ricoperta da Mirko Orlandini, che guida l'area risorse umane, mentre Fulvio Martini diventa ad focalizzato sulla finanza e controllo. Alfredo Amadei che è entrato in Immergas nel 1989, prima della nomina a Presidente ha seguito direttamente tutte le aree funzionali commerciali e operative di quella che oggi è una multinazionale a capitale italiano e tutta la fase di internazionalizzazione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Al timone Il neopresidente Alfredo Amadei

Tutti sotto i 25 anni
Cariparma assume 600 giovani
I primi 40 a tempo indeterminato

Sono 600 le nuove assunzioni previste entro il 2020 dal Gruppo Cariparma Crédit Agricole, già nel mese di maggio è partita l'attività di recruitment rivolta a giovani con massimo 25 anni, laurea specialistica e conoscenza di inglese o francese scritto e parlato a livello B2. I primi 40 profili selezionati firmeranno subito un contratto a tempo indeterminato grazie al progetto denominato Graduate Program «Build Your Future», punto di partenza del piano assunzioni. Per le altre fasi non è da escludere il ricorso all'apprendistato come fase iniziale del rapporto di lavoro. Il Gruppo Cariparma Crédit Agricole (8.000 dipendenti) dal 2014 ad oggi ha già assunto con contratti a tempo determinato e di apprendistato 210 risorse junior (neo laureati senza esperienze pregresse) e di questi contratti l'85% è stato poi trasformato in rapporti a tempo indeterminato.

B. F.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CORRIERE IMPRESE

A cura della redazione
del Corriere di Bologna

Direttore responsabile:
Enrico Franco

Caporedattore centrale:
Simone Sabatini

RCS Edizioni Locali s.r.l.
Presidente:
Alessandro Bompieri
Amministratore Delegato:
Massimo Monzio Compagnoni

Sede legale:
Via Angelo Rizzoli, 8
20132 Milano

Registrazione Tribunale di Bologna
n. 8389 del 16/9/2015
Responsabile del trattamento
dei dati (D.Lgs. 196/2003):
Enrico Franco

© Copyright RCS Edizioni Locali s.r.l.
Tutti i diritti sono riservati. Nessuna
parte di questo quotidiano può essere

riprodotta con mezzi grafici, meccanici,
elettronici o digitali. Ogni violazione
sarà perseguita a norma di legge.

Stampa:
RCS Produzioni Padova S.p.A.
Corso Stati Uniti, 23 - 35100 Padova
Tel. 049.870.00.73

Diffusione: m-dis Spa
Via Cazzaniga, 19 - 20132 Milano
Tel. 02.25821

Pubblicità: Rcs MediaGroup S.p.A.
Dir. Communication Solutions
Via Rizzoli, 8 - 20132 Milano
Tel. 02.2584.1
www.rcscommunicationsolutions.it

Pubblicità locale: Speed Società
Pubblicità Editoriale e Digitale S.p.A.
Via E. Mattei, 106 - 40138 Bologna
Tel. 051.6033848

Poste Italiane S.p.A. - Sped. in
Abbonamento Postale - D.L.
353/2003 conv. L. 46/2004, Art.1,
c.1, DCB Milano

Supplemento gratuito al numero
odierno del
CORRIERE DELLA SERA
Direttore responsabile
Luciano Fontana

Nuova Infiniti Q30



NUOVA INFINITI Q30

Born to Challenge

Con un design sofisticato ed esclusivo e le tecnologie d'assistenza alla guida, la nuova Infiniti Q30 è unica come lo sei tu.

CENTRO INFINITI BOLOGNA

Via Giovanni Elkan 3,

40132 Bologna

051 64 64 31

info@infinitibologna.com

È tua da **249€** al mese
3 anni di assicurazione furto e incendio
con VALORE a NUOVO inclusi*

TAN 2,49% e TAEG 3,44%

Il modello rappresentato è dotato di cerchi in lega da 19", vernice metallizzata e tetto in vetro, dotazioni opzionali disponibili a un prezzo aggiuntivo. Consumo carburante per Infiniti Q30 1.5d MT: urbano (4,8 l/100 km), extraurbano (3,8 l/100 km), combinato (4,2 l/100 km). Emissioni CO₂ 109 g/km. I risultati potrebbero non rappresentare le condizioni di guida reali (che possono variare a seconda dei comportamenti di guida, delle condizioni ambientali e di altri fattori).

*Esempio di finanziamento su Q30 1.5d MT: importo totale del credito 18.250€; anticipo 7.240€; 36 rate da 249€ comprensive di 3 anni di assicurazione furto e incendio Infiniti Insurance con Valore a nuovo a soli 999€, finanziamento Protetto (in caso di adesione) ed un Valore Futuro Garantito pari alla Rate Finale di 12.363€ (da pagare solo se si intende tenere la vettura). Importo totale dovuto dal consumatore 21.329€; TAN 2,49% (tasso fisso); TAEG 3,44%; spese istruttoria pratica 300€ + imposta di bollo in misura di legge, spese di gestione pratica e incasso mensili 3€. Salvo approvazione Infiniti Financial Services. Informazioni europee di base sul credito ai consumatori disponibili presso i punti vendita della Rete Infiniti; messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Offerta della Rete Infiniti che aderisce all'iniziativa valida fino al 30/06/2016. Le immagini inserite sono a scopo illustrativo. Le caratteristiche e i colori possono differire da quanto rappresentato.

**Best Small Family
Car of 2015**

